

汽车企业副总经理年度总结报告

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/280132.html>

[ECMS帝国之家，为帝国cms加油！](#)

汽车企业副总经理年度总结报告优秀5篇

时光过得飞快，不知不觉中，又到了一年的末尾了，回顾这一年的工作历程，付出了努力，也收获了成长，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。为了让您不再为年终总结头疼，以下是小编整理的汽车企业副总经理年度总结报告，欢迎大家借鉴与参考!

汽车企业副总经理年度总结报告（篇1）

主要是对__年__月的工作进行一次全面的系统检查，总评价，分析，分析成绩、不足，经验等，归纳出经验教训，提高认识，明确方向。然后根据实际情况再作出下半年的工作计划。从事任何工作都必须有总结的能力，作为汽车销售顾问，做好，有利于下一步计划的实施。

一般来说，汽车销售顾问的半年包括以下几个方面的内容。

一、数据总结分析

作为汽车销售顾问，必须对数据有极度的敏感性。因为，汽车销售顾问不能脱离数据，例如：销售车的数量、业绩数、和客户谈的价格、还有客户的数量。甚至是挖掘潜在客户数量、拜访客户的数量、电话营销的次数等。这些都是数字。

在写总结时，关键是写您上半年完成的业绩情况，总任务目标是多少台车，你一共销售了几台车;总利润是多少;单月销量最高的是多少;以及你目前掌握的客户数量有多少……。销售顾问要懂得用数据来说话，用数据做总结，分析自己的优势和劣势，找出对策。

二、技能的总结分析

对汽车销售顾问来说，销售技巧的总结能让自己更深去了解自己。大多数销售顾问在半年内都有一个质的进步，当然，这不能缺少自己本人的努力以及同事、上司的指点，还包括公司的培训。

因此，在写总结时，可以从几个方面来写。

1、自己对销售技巧的总结、琢磨，可以结合让你印象深刻的客户来谈。

2、参加公司的培训，获得的进步；

3、同事、上司的指点，获得的进步……这些都是可以作为工作技能的总结部分。

三、综合能力的总结分析

优秀的汽车销售顾问并不是只会卖车，他还能把持好各种关系。例如和同事、上司相处的关系；在售前和售后之间的关系，还有和客户之间的关系。

因为销售顾问的具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。在4S店内，其工作范围一般主要定位于销售领域，其他业务领域可与其他相应的业务部门进行衔接。所以，和其他部门的配合显得非常重要。

总之：销售顾问的，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是思想认识提高的过程。通过总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

汽车企业副总经理年度总结报告（篇2）

现在无论走到哪里，每每听到。等名称我都感觉无比的亲切，自从毕业就来到__，现在已经四年时间了，我的生活和这里紧紧的连在一起，感觉我目前的一切都和这里有关，不知不觉中这里成了我心灵和理想的归宿。

20__年对我来说是人生中值得纪念的一年，初为人母的我对生活及工作有了重新的认识，在经过慎重考虑后，我选择了回归工作，因为这样我能更好的实现自己的人生价值。为此我无比珍惜这份工作。

几年的招标工作给我个人带来不仅有招标专业素质的提高，在与人交往，协调管理等方面都有很大的进步，感谢公司给我这样一个展现自己的平台，感谢领导对我的栽培和同事们的帮助。

招标工作培养了我严谨的工作态度，我在严格要求自己的同时也对部门内部人员严格管理，目前招标部共有8人，两个部门，一部负责工程项目，二部负责政府采购项目。现在各个地区招投标程序越来越完善，我们的专业水平也随之有所提高。招投标行业竞争日趋激烈，我们时刻都不能放松，只有不断的提高自己的业务能力和服务质量，才能赢得业主单位的青睐。在这个信息发达的市场经济时代，任何行业已经没有什么专业“秘密”可言了，没有什么是我知道的，别人不知道的，所以要想做好工作不但有真正的实力，在大家都能提供同等招标服务的情况下，我们怎么才能优于别人，这是我们值得思考的，我们要在人员素质，服务质量等方面多下功夫了。

目前我个人的工作重点主要有以下几方面

一、培养新人

在任何时候，人才是根本。这支年轻的队伍总是充满着朝气与激情，年轻就是我们的资本，可是做招标工作年轻并不占优势，我们需要有扎实的专业基础，敏捷的思维，良好的沟通协调能力，

判断能力和丰富的社会经验才能把工作做好，这些对于年轻的我们都是一个挑战。在工作中我们不断的培养新人，制定适合自己员工的培训计划，从最基本的招投标法律法规开始，首先让新同事明白自己到底干的是什么工作，如何定位自己，在业主及投标单位等纷繁复杂的关系中如何摆正自己的位置，处理好其中关系。在工作中学会保护自己，维护公司。然后再由浅入深一步一步培训专业知识及技巧。做招标工作不能太死板，墨守成规，照本宣科，虽然都有各类的招标文件范本，但是每个项目都有其独特的地方，如果不能清晰明了的分析出项目特点，那么永远也做不好招标工作。因此招标专员需要有敏锐的洞察力。招标工作需要全能型人才，可是现实中我们全才少，所以对于招标专员我们会根据性格特点安排到相应的岗位。

二、部门管理

1、制定员工日常行为管理制度，约束员工的日常行为，让每个员工都有危机意识，对于违反相应管理制度的同事按相应的激励机制进行教育、处罚，在严重偏离公司的约束、多次违反公司制度的同事进行调岗，降级，淘汰。细节决定成败，公司的发展注重细节，任何时候都不能马虎大意，在以往的工作中会有因为疏忽、事情多、顾不上等原因而犯低级错误，而犯了错误只是进行口头提醒而无相应的经济处罚导致员工工作不认真，低级错误频繁发生，工作中经常会由于个人的疏忽造成了严重的后果，犯了错误就要承担相应的责任，在此我们用相应的奖罚措施来约束员工。

2、利用绩效管理激发员工的工作热情，部门共有员工8人，每月根据工作业绩、工作贡献度、出勤天数、违规等进行综合评比，根据评比结果有相应的薪酬调整。

3、鼓励部门员工在工作中创新，对于在工作中敢于创新，大胆尝试新的工作思路或改善新的工作流程从而为公司创造更大的利益的员工进行奖励，奖励标准按贡献程度进行确定。

三、市场开发工作

市场开发工作一直是公司发展的重中之重，虽然在定岗位的时候每个人都明确了部门职责，但是开发市场是全体员工的职责，我们鼓励全员开发市场，可以利用一切可用资源来进行开拓市场，而且已经初显成效。

我个人方面市场开发工作分两个方面：

1、维护已有的客户关系

几年工作下来，我也认识了一些评标专家，投标人，合作过的业主单位，一些主管部门如建设局、发改委、招标办、交易中心的领导，我一直将这些关系作为自己开发市场的资本，经常联络，等到一些有价值的信息，同时也制定了拜访计划。

2、开发新市场

万事开头难，开发新市场亦如此，通过几次的集团市场业务联动会和平时工作经历让我对开发市场工作有了新的认识和体会。开发市场不仅仅需要耐力和信心，更要讲究方法，有悟性，对于初次见面的新客户怎样在他的言谈举止及周围环境中捕捉到信息，怎样识别这是不是你的潜在客户等等，我们如何用有效的方式去推销自己，推销公司，让别人认可我们，这些都是一个市场专员必备的能力。我也会在工作中不断的摸索，多和各个兄弟公司市场开发工作的领导同事多交流学

习。

四、资料管理

招标工作因为资料比较多，随着业务量累计增加，资料存档工作量很大，为了更便于资料归档、查阅，我们会安排专人负责档案管理工作，针对招标资料档案按照类别、日期等分类存放并建立电子台帐，将电子台帐与纸质档案相对应，方便查找。招标资料档案完善借阅记录，制定档案借阅登记表，借阅档案随时登记防止档案遗失，定期整理清点档案室。

五、服务管理

因招标属于服务行业，为了提升公司形象，公司已配发统一制式工作服装，规定工作期间必须穿公司统一服装并佩戴胸标，并规范服务用语，组织商务礼仪培训，并推行微笑服务，力求客户满意。我们的目标就是成为业主信赖的招标代理机构，信赖包含两个方面一是信任，二是依赖。

六、资质升级

想要在某个地区代理招标项目，招标代理机构比选入库制度已经是一种趋势，这对于我们的工作也增加了压力，由于目前资质不占优势，导致个别市场的丢失，因此工程招标资质升级势在必行，我们已经开始着手准备。对于政府采购项目由于政策变化，取消政府采购资质，实行注册制度，对于我们是一个好消息，我们也在为注册政府采购资格做准备。

除此之外，工作中出现的问题我们会及时纠正整改，也希望领导多提宝贵意见。

在以后的工作中我一定会更严格的要求自己，以培养“多面手”的下属为目标，部门管理方面向兄弟单位学习管理办法，通过制度约束、激励机制等办法增强部门凝聚力，继续推行全员开发市场的模式利用奖励形式激发员工的工作热情，在服务方面我们推行微笑服务提升公司形象及顾客满意度，在以后的工作中我将带领我的团队为公司创造更大的业绩，为公司的发展做出一份贡献。

汽车企业副总经理年度总结报告（篇3）

我公司承包的“农四师七十一团二矿”井下采煤工作，在经营方面是最为艰难的一年，由于煤炭行业市场低迷，以及业主煤炭销售不畅、资金短缺加之扣除我公司的灰分较高，没有严格履行合同，并转嫁不属于我公司承担的注氮、灌浆、运输等费用。致使我公司经营成本居高不下，企业经营十分困难。井下工作由于受瓦斯、淋水、地质构造和顶板破碎等客观因素影响，造成我公司安全、生产、经营工作压力较大。面对压力，公司一方面坚持开源与节流并举，从科学管理入手，加强经营管理，压缩各项费用开支，积极降低生产成本；另一方面，与上级部门协调沟通，积极争取政策支持。

一年来，在集团公司和公司党政领导下，解放思想，更新观念，以成本管理为中心，以创新管理为动力，努力提高经济运行质量，较好地完成了集团公司20--年度对我公司下达的各项经济技术指标。我作为公司分管经营副经理，在这一年里，按照职责分工，恪尽职守，努力工作。现就本年度，本人的思想、学习、工作、廉洁情况进行述职，请审议。

一、坚持思想政治建设

今年，始终坚持以思想政治建设为中心，加强政治理论学习，努力提高理论修养，不断增强责任感和使命感，在思想上、政治上与集团公司党委保持高度的一致。首先坚持中心组学习和自学相结合的学习制度，努力提高政治理论水平。认真学习了党的“---”会议精神，把学习会议精神同做好当前工作结合起来，把学习贯彻好“---”与公司的奋斗目标结合起来；与当前精细化管理、安全生产、经营工作结合起来，认真理解掌握精神实质，使自身政治理论水平有了明显提高。其次是在实际工作中坚持民主集中制原则，增强全局观念。工作到位不越位，有权不越权，当好助手，服从全局，认真贯彻落实党委会、班子会形成的决议，从来不搞小动作，为人做事坦坦荡荡。

二、主要工作完成情况

本人自分管公司的经营管理工作以来，以高度的责任感和使命感，以极大的工作热情投入到该项工作中，通过完善管理制度、明确工作职责、规范业务流程、实行严肃考核，使公司的各项要求、会议精神得到深入贯彻落实，全面推进各项管理工作向前有序迈进，主要工作成果是：

- 1、全力抓好财务日常管理工作，资金实行预算管理，对每一项业务往来的发生，严格核算，审批把关，没有指标的钱一分也不能花，没有指标的钱花了也不报销。完全成本控制体系实施后，取得明显效果，全年材料费、电费、修理费等都均控制在计划指标内。
- 2、全面开展计划控制管理工作，计划项目全部实施，工程结算准确及时并严格执行《建设合同的管理》等办法，使工程计划、预算、合同、议标管理水平逐步规范化。
- 3、加强协调与沟通，实事求是的工作，营造良好地经营管理氛围。我公司经营压力最大的一年，一是随着生产战场逐渐向深部延深，通风能力不足，“六大灾害”严重威胁安全，制约生产，瓦斯高，矿压大，致使投入高等制约因素愈加凸显，直接拉动采煤成本上升；二是增产幅度有限，摊低成本困难大；三是巷修量大以及煤层赋存条件差。也是我公司今年煤质最差，管理难度最大的一年。由于以上客观原因，造成集团公司下达我公司的计划与实际情况相差较大，为使集团公司了解真实情况，本人多次到集团公司反映我公司目前井下的客观情况业主的实际困难，力求调整年初集团公司年初下达的计划。

汽车企业副总经理年度总结报告（篇4）

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现将20__年以来的工作总结如下：

一、加强学习，领会精神，提高执行力。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。

通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转。销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。

成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。

因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作。

今年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况。奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。

在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，__销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了__的全貌。2月1日，__项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步。4月25日，精心组织的项目品鉴会客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读__之于城北的重要性以及产品的优越性。

经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。

我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作。全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细。认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。

同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传。售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难。售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。

此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持。与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

三、强化管理，注重团结，带好销售团队。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态

度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力。我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖惩政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。

同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议。关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

四、正视不足，改进工作，超越自我。

一年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：

一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔。

二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

五、总结经验，明确今后的工作思路与措施。

1、拼搏奋进，明年力争完成以下目标。

一期一批及二批销售均达到90%以上为目标。一期一批共213套，销售面积24741m²，预计可完成总销套数的90%，即22266.9平方米，共191套。自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元。一期二批。共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套。自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

2、合理搭配，科学制定广告计划。

户外、__、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。__以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息。__广告适当在市区投放，更多地针对老城区。短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间。报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3、完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩。二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建的平台，我将把这次总结作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

不知不觉中，20__已接近尾声，加入__房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。

汽车企业副总经理年度总结报告（篇5）

我于十月底有幸加入到远景的团队中，这短短的十几天，在副总的亲切指导和关心培养下，在经理及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，虽然是机电一体化专业毕业，但是我相信自己可以做好销售内勤的工作的。所在在平时的工作中谦虚谨慎，好学，认真学习同事的点滴经验，相信总会有回报的。

二、脚踏实地，努力工作

我深知办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为销售一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾机关正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，进入工作的时间不长，首先要熟悉本职业务，进入角色。经常到车间去向基层员工学习，不懂的就问他们，因为他们是生产一线的主力军，了解产品的生产流程，并且知道注意的事项及安全。销售内勤是公司与客户上情下达、下情上报的桥梁，做好销售工作，对全公司产品的销售运转起着重要的作用，为此，无论是文书档案工作还是内勤管理工作，或者是销售工作，自己都尽力做到给领导、客户满意。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍；对职工要自己办的事，只要是原则范围内的，不做样子、不要滑头、不出难题。手机版脚踏实地的做好每一件细微的工作，不敢有丝毫的怠慢。

三、端正作风，摆正位置

在工作中，我要坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好，在今后的工作中，不能耽误任何领导交办的任何事情。不清楚，不理解的认真及时问明白，保证自己做的事情最终结果是正确的，不给公司和客户的利益带来损失。并且经常思考哪些方式方法可以将销售内勤的工作进展得更加优秀。

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、我工作的步伐总比交给我的任务慢，所以我要分清工作的轻重缓急，将每一项工作都记录在

本上，以防漏掉某一件事情。熟话说的好，好记性不如烂笔头嘛。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。我会认真学习销售人员的规范。积极了解每一件产品的性能，协助好业务员做好销售工作的。总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。相信自己在销售内勤的平台上可以有一个很好的发展，并且向业务员发展，当然要先做好销售内勤的工作。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发