

销售述职报告范文

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/baogao/8620.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

销售述职报告范文

篇1：销售述职报告范文

我现任xx公司分管销经理，今年5月份，被提拔为该公司总经理，在此，我将自己在xxx年的工作及廉洁自律状况向代表们述职，请评议。

一、工作方面：

透过与班子成员用心协调，密切配合，xxxx年到目前，公司安全局面总体稳定，营销指标完成较好，优质服务水平不断提高，职工队伍稳定。我在这一年里，重点做了以下几方面的工作：

1、在规范企业管理方面，我要求各科室、各基层单位由以前的每月上报工作计划改为之后每周上报，对相关单位工作计划没有如期完成的，要求相关负责人说清楚，督促各部门养成按计划开展工作的习惯。透过此项措施，公司工作节奏明显加快，各项工作任务如期完成。

2、在安全管理方面，我坚决要求执行违章人员连带考核办法，正因，只有采取连带考核才能够构成职工互相提醒，互相监督的安全氛围。当我在施工现场发现违章时，公司生产、安保科长、违章人员单位负责人、违章人员、在场的其他人员均要受到考核。为了确保施工安全，我要求公司安科人员每周不少于一次到基层单位进行安全稽查。而且自己也经常深入施工现场进行安全稽查。

3、在做好客户安全用电方面，今年，我把渔塘安全用电作为一项专项工作来抓。透过依靠地方政府、安监、公安、村委会的支持和配合，在迎峰度夏期间，对辖区的所有渔塘用电进行了一次大规模的安全整顿。首先，要求各供电所对渔塘用户的安全隐患进行摸排，然后，让其对存在隐患的一千余户客户下发《安全隐患整改通知书》，为了及时了解各所的整治进度，我要求安保科每周给我一份进度表，对工作进度慢的单位进行督促。透过紧盯此项工作，虽然遇到阻力，工作仍得以稳步推进，整治取得了效果，公司今年到目前未发生客户因触电死亡的事件。

4、在做好优质服务方面，3月29日，我到太和供电所门前参加大型优质服务宣传活动，理解客户的用电咨询。为了避免服务乱收费现象的发生，6月25日，我提出出台了《优质服务反馈意见卡二级回访制度》，该制度透过供电营业窗口人员和公司营销科管理人员二级进行服务回访，了解服务人员有无乱收费的现象。为了保证供电所人员值班到位，我常常半夜到各供电所检查人员值班状况。

二、学习方面：

1、加强自身政治学习。在政治学习方面，用心参加领导班子成员的政治学习，按时参加支部生活会和支部党员活动，在支部组织的学习讨论中，带头发言，不搞特殊化，不无故缺席。透过学习增强党性，提高政治洞察力。

2、加强自身业务学习。在业务学习方面，工作之余，认真地学习了经济管理、企业管理、电力相关法规等业务知

识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强领导才能。

三、廉洁自律方面：

- 1、能严格要求自己，讲原则，不为个人谋私利，没有收受不正当的礼品礼金。
- 2、对分管的工作中重大问题和资金使用都没有自行做主，而是提请群众讨论，没有违反“三重一大”(重大问题决策、重要干部任免、重大项目投资决策、大额资金使用)规定。
- 3、个人没有同别人合伙从事经营及其他经济方面的活动，个人所有收入都是来源于正当渠道，没有不正当收入。在正常的交往中，没有利用公款办私事或招待。在上级来人工作招待中，没有大吃大喝行为。
- 4、在干部的任用方面，能坚持原则，以干部任免的标准来考察，不搞人情关联，严格按干部任用程序办理。在发展党员中，也是按规定办，严格把关，不搞不正当的手段。
- 5、自觉遵纪守法和严格遵守公司各项规章制度，未参与任何非法活动。

四、存在的问题：

- 1、学习主动性不够。由于平时工作较忙，对加强自身学习有所松懈。
- 2、思想政治工作方法有待创新。在配合公司支部书记进行思想政治工作方面，工作灵活性强不强。
- 3、分管工作的检查监督还需要加强。

五、下一步工作打算及发奋方向：

- 1、加强学习，提高素质，提高工作潜质。加强思想政治理论、企业管理、日常业务等方面的知识学习，提高自己的政治判别力，加强自身综合素质建设，进一步提高自己驾驭全局工作的潜质。
- 2、深入基层，了解民意，调查了解各种基本状况，掌握职工的想法和需求、存在的困难和问题，为基层服务好。
- 3、严于律己，廉洁从政。严格要求自己，带头遵守规章制度，踏实做人，扎实做事，改善工作方法和领导方法，认真履行职责，发奋完成各项工作任务，为全乡的经济及社会发展做出自己应有的贡献。
- 4、与班子成员加强团结，带领公司干部职工圆满完成公司下达的各项工作任务。
- 5、在新的一年里，我计划大力开展配网维护建设工作，以电网能应对恶劣自然环境的考验，提高供电可靠性，让客户用上满意电。

各位代表，以上是我个人的年度述职述廉，请大家对我今后的工作予以监督。

篇2：销售工作总结报告

本人工作要素（负责哪些工作）：

1. 市场业务处理工作（沈阳、广州、大庆、乌鲁木齐、温州、秦皇岛、江阴、昆明）。
2. 售后问题解答、处理及售后流程制定，返厂产品的评审、维修交接，在ERP中退货退款处理工作，售后费用报支处理分摊工作。
3. 与公司各部门进行有效沟通，对交货期产品直接跟踪。并将市场反馈的各类信息进行汇总整理，转递到相关部门
4. 对业务新同事的培训指导工作，对新产品的熟悉了解工作。

5. 江苏展厅来客产品说工作，江苏客户日常送货、收款工作。
6. 根据发货周期及时开据检疫证书。
7. 协助营销总监制定销售政策、促销方案、进行系统性销售分析。
8. 其它领导交办事项。

工作履行状况（工作做得怎样，存在哪些问题，发生过哪些失误？）：

1. 常因临时事件把工作计划打乱。
2. 售后到厂维修产品处理不及时（要求为48小时内处理）。
3. 业务订单处理速度有待提高。
4. 有1件定制件做错现象。（已转售处理）
5. 开据检疫证书不及时。
6. 销售分析有待进一步纵深化系统化的分析。
7. ERP系统报表统计操作需要进一步熟练掌握。

对兄弟部门工作推荐：

- 财务部：1. 提高对帐、核准发货单的及时性有待改善，推荐专人专项负责。
2. 成品库存帐物相符程度需要改善。
3. 推荐代理打款账户转到江苏财务部。

- 行政部：1. 推荐公司每年组织一两次群众活动。（如团队协作培训、旅游等）
2. 推荐公司改善食堂的卫生条件、伙食标准。
3. 丰富员工业余生活。
4. 增加专业培训课程。

- 营销部：1. 加强售后队伍建设，增设相应的专业培训。
2. 组织针对缺货现象的专题会议和专门加急小组。
3. 将营销工作推出厂门，走向市场。

采购部：无

技术部：定制图纸能在9个工作小时内结束。

生产部：在缺货回复交期的时候期望确实是经过核实最短的时刻。

- 品管部：1. 对营销部反馈的质量问题不能只停留在书面回复上，推荐主动联系客户解决，例如31070-02事件。
2. 存在明显质量问题的成品出厂，质检人员要负连带职责。

自我评定：☐ 满意 ☐ 较满意 ☐ 一般 ☐ 不满意

对公司的推荐：

1. 公司要建立人才储备库，要有时刻准备另新开一个公司的人才储备量。目前有许多岗位是一岗一人制，此极不利于公司的长远发展。
2. 公司应建立紧急预警方案。（例如自然灾害、公司高层有突发事件，公司如何运营。）
3. 建立公司广告宣传后的运营预案。（至少要有三种以上设想）
4. 公司是否思考在北方建立分公司的设想。（南方产品毕竟很难适应北方的气候）
5. 建立公司滞销产品的处理方案，设立评审处理小组。（不能靠个人决策）
6. 公司自04年以来一向存在发货缺货现象，公司能否思考划出10%的生产潜质设立缺货加急生产小组，把缺货产品的交货期缩短到25天以内。

计划及个人奋斗目标：

个人目标与公司目标是统一的。每个人都会有压力、有需求，实现自己的个人目标，这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要建分厂、要上市……，只有上下统一齐来，步调一致，才能往前走。

xx年公司将在央视做广告宣传，我们不能再像13年以前那样对于营销还只停留在公司内部单据处理、催发货、售后到厂维修原始工作上。我重新梳理目前工作资料，让业务工作走出厂门、冲向市场。我将重新定位自己，有句话说得好，“不参加培训的人不能当经理，不会培训的人当不了大经理。”每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。每一个销售经理在应对销售部员工时，首先是长者，有义务有职责让下属开心的工作，要明白人性；不好把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要发奋培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

拿破仑·希尔以前说过，“人与人之间没有太多区别，只有用心的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”正因你没有网络，因此你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会说——“如果当初我怎样怎样，那么此刻我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎样会有好结果？

借用我们营销总监的话来表达我xx年的目标：xx新年新气象、我辈时刻准备打硬战。

篇3：销售述职报告范文

如果说什么职位最锻炼人，那么，销售无疑是其中的一种，在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到此刻公司销售经理的位置，付出了多少发奋和汗水，也许只有我自己知道了。但是我能够说，我付出的发奋是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了必须的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，发奋和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己**年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮忙下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止**年12月24日，年完成销售额1300000元，超额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;
- 2、发奋完成销售管理办法中的各项要求;
- 3、负责严格执行产品的出库手续;
- 4、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导;
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感;
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，透过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动用心，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理务必有明确的目地，一方面用心了解客户的意图及需要到达的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要用心和客户沟通及时了解客户还款潜质，思考并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，因此销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公订制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

在过去的一年，我们公司的业绩正因全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，但是暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，但是我们必须警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定这天好好的公司明天就倒闭了，因此我们必须警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作必须会越来越发奋的，尽量不会出现任何的差错，这对我是务必要要求的，我对自己的要求是最严格的，必须要做到为公司的事业尽出自己最大的发奋!

期望公司在新的一年里能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的完美!

出差应向领导汇报目的地及回到时刻，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时刻进行销售策划。

篇4：公司销售述职报告

刚刚过去的2013年，是难忘的一年，值得回味的一年，也是我个人学习和成长的一年。一年来在公司徐总的带领下，我们成功的收购了童话二店并使其走向成熟，逐渐的被全市民理解和喜爱，离不开全体员工的发奋和付出，衷心的向他们表示感谢！

记得刚来二店时，从一楼到四楼冷冷清清，连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到二店的张店长、张会娜、程雷雅、陈浩、个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种状况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并理解了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些发奋总算没有白费。难忘我们10年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影.....这一切都只有一个信念把童话我们的家建设得更好！

这一天最之后了7月7号我们盛大起航，又一系列的活动开始了，童话123想唱就唱，火热8月欢唱总动员、快乐生日颂，8.29店庆之黄金档有礼，童话秋之持卡更超值，11月说好天亮再分手，12月缤纷圣诞梦幻童话，到如今的浪漫情人节vs新台北，人气童话做到了、业绩也做到了，每一步虽然都走的很艰难，但我们尝到了甜头。我们看到了顾客的笑脸，得到了顾客得赞赏，我们心里比喝了蜂蜜还要甜。

很庆幸自己选取了童话，来到这个充满活力的团队，感谢金店长给的机会，感谢徐总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一齐并肩作战的张店长，也感谢一手带我起来的邢店长，没有你们就没有此刻的张广，除了感谢还是感谢。

我深知自己有很多的不足，需要更发奋的去做好每一件事。之前忽略的我会改善，多站在对方的角度来思考问题。09年做好以下几点：

1. 人员调整，根据状况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。
2. 紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。
3. 多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。
4. 楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零，
5. 营销巩固老会员，开发新的客源，增加会员的回头率，做好信息反馈，发现问题及时解决，
6. 节约用水用电，从自我做起，养成随手关灯、第一时刻关空调的好习惯，保证消防通道的安全畅通，亲自检查做好记录，
7. 各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。
8. 本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。
9. 全力落实规章制度，完善机制，贵在坚持。全力配合店长工作，做好店长的左右手。
10. 配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有职责心，把事情做完与否做为标尺，不以时刻来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

望公司领导一如继往的支持我的工作，我将透过不段的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力！

篇5：销售经理的述职报告范文

自××年××月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了必须的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下方我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

一、工作总结

(一)秉承原则与目标

1原则：全心实意、爱厂如家、坚信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

2目标：不断学习提高、创新自我;打造一支过硬的营销团队;坚持以‘打造中国最好的××供应商’为目标来严律其行

(二)具体工作资料

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年××产品的设计工作而后一向从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不一样的产品就有不一样的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业状况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一向在做发奋，只有这样我才能适就应产品的市场营销工作。

2、团队建设与发张

经过一段时刻学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业状况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等状况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时刻内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时刻内拿到进入证以后可能很难在××行业内发展。于是为了公司在××产品市场有好的业绩的发展，我便提出了建立营销团队的申请。公司领导也十分重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我坚信随着时刻的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发张’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做的资料就应不为过。

(一)充分的信任

“高山正因有大地的信任，才屹立得巍峨壮观;小溪正因有大海的信任;才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。因此在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，能够说公司仅带给给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选取了这份工作，我就要去克服、去发奋、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业状况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时刻的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的‘提议，当时不思考提出后自我是否能在公司待下去，只思考如改变现状的话这就应是比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我能够建立销售团队了。高兴之

余就是我要敢于去实施的信心与发奋了，虽没有到达自己预期目标，但时刻还是证明了我的销售方向和一些发奋是正确的。

(三)工作不拘一格

走到此刻，工作单位也有4个了，工作时刻也有近8年了。理解了不一样的工作资料及流程，也理解了不一样的企业文化。对我来说就应有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不一样于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我坚信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

篇6：销售述职报告范文

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将*个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

一、“5个一”的成绩客观存在

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商（商业公司或个体经营者）超过**家，透过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了A、B、C分类管理，其中A类主要侧重于大流通批发；B类为二批和临床纯销户；C类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关联的近**家；渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，带给了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时刻、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支行销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不一样级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作资料也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，构成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4．确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有*个品种，*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。透过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率到达70－90%之间，在县级市场的普及率到达50－80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5．实现了一笔为部门的正常运作带给经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心透过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转带给了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，透过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1．无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有构成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2．无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3．无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容明白的风格、用心坦荡的胸怀应对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委职责、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不好被不需在意的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能到达效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时刻就应采取什么样的策略，什么时刻就应回访，就应采用面谈还是电话，都是需要思考的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条推荐仅供参考

1．重塑营销中心的主角职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。透过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2．建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3．调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将发奋寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有用心性，客情关联会更加紧密。

更多 述职报告范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/baogao/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发