

# 2024年销售经理述职报告三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/205015.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

### 销售经理述职报告篇一

大家好!

我叫\_\_\_,是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台,我竞聘的职位是经营部经理,站在这里竞聘,既在自己的意料之外,又在自己的意料之中,意料之外是我没有当领导的经验,意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导,便少了一些为官的禁锢,一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图,我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年,对全省的水泥行业有了一定的认识,我省现有水泥企业237户,年生产能力为2693万吨,我公司经过了四十多年的发展,占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来,随着水泥市场风起云涌的变化,竞争日益加剧,公司面临着生存和发展的双重压力。因此,营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考,假如我能担任经营部经理,我的设想是:转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说:

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段,虽然名称叫营销经理部,但仍然只“销”,不“营”。因此,树立以客户为中心,以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发,坚决服从企业的改革大局,贯彻执行公司方针目标,培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时,在法律的框架下规范营销行为。因为,在依法治国、依法治企的大背景下,法律行为与人们的生活、工作息息相关,对于营销人员尤其是如此,例如:目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差,导致过早的放弃诉讼时效,失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以,对营销人员进行有针对性的法律知识培训,提高法律意识,既可以保护本企业的合法权益,又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是:

1、建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

述职人：

20\_年\_月\_日

## 销售经理述职报告篇二

尊敬的各位公司领导：

大家好!岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_年x月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自己的素质和业务水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

### 一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

### 二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。x月底开始x商住小区的售房工作，在这期间

我主要做了以下工作：

- 1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。
  - 2、策划x小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。
  - 3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。
  - 4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。
- 三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。

作为公司的售房宣传人员有以下几点设想首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

- 1、销售控制表可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，绝不能向客户透露；
- 2、来电、来客的登记填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。
- 3、销售登记管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。
- 4、换、退房管理在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。
- 5、催交欠款处理销售过程中的楼款催交处理。
- 6、成交客户资料管理登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。
- 7、换户需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。
- 8、退户遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。
- 9、加大宣传力度通过以下几种方式
  - 1.传播媒体报纸电视
  - 2.户外媒体户外看板(位置：\_的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3.印刷媒体四、工作中的不足第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，

为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

谢谢大家!

### 销售经理述职报告篇三

时光飞逝，一眨眼20\_年的销售工作即将结尾。非常荣幸能和大家一起探讨工作，总结经验，以下是我的述职报告，请大家评议。

我是\_客户经理\_x，负责客户\_食品，走过20\_年，市场风云变幻，受金融危机影响，\_我公司销售重点乡镇，\_镇受到严重的挑战，由于外来人口流失，曾经公司的形象街之一\_三路生意萧条，原叶榭分销和国际食品城分销严重跟不上我公司的脚步，对我\_销售造成很大压力，但在朱经理的帮助和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，不但没有被困难和压力击垮，而且还取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有四方面内容，这四方面内容都围绕着“调整，提升，发展”和服务营销来展开的工作。

1.去年\_有2个经销商，全年销售\_\_万，经过公司调整关掉1个经销商，安排我负责\_言凡食品协助做好整个\_，在公司领导的正确方针指导下截止11月已经完成\_\_万，同比增长1.76%，12月预计销售最低219000元-400000万，在非常困难的情况下能取得这个成绩，跟公司领导正确的方针是分不开的。

2.分销架构与管控上：

我把\_分为4个区域，\_为一个分销负责，\_3镇，\_为一个分销负责，\_老城区，\_为一个分销负责，车\_由经销商直接负责。以前整个\_的二批由经销送货，分销只负责终端的配送，分销积极性不高，很少整车从公司发货，经过市场走访和侧面了解分销商的心态，做出了调整，说服经销商分销区域二批由所在区域的分销直接管控，\_内部市场，经销和分销之间不得窜货，每个分销商必须缴纳1万窜货保证金，严防窜货，让他们脚踏实地的做好自己市场。

原食品城分销资金及思路跟不上公司要求与步伐，原叶榭分销只重视特通及批发，做竞品，终端送货不及时，\_终端一塌糊涂，造成终端无法养活业务员，只有和其正其他品项空白，终端对我公司形象及为不好，经过大的调整，与今年5月底6月初淘汰了这2名分销商，新开了2名分销商，根据市场实际情况，给每个分销制定销售任务，然后分解到每季度，在分解到每月，让分销有目标的而不是盲目的销售，我把分销商当成经销商一样培养，让分销感觉自己就是经销商，协助分

销商把达利园品牌当成自己的生意来做，也让他们的积极性很高涨全部实现整车从公司发货。

经过区域调整 and 任务分配，我给老城区分销\_分销配置3名业代，任务\_x万，截止现在完成\_x万同比增长50万，\_分销配置2名业代，任务\_x万，完成\_x万同比增长30万，食品城分销配置2名业代，\_x万任务，完成\_x万同比增长50万，从数据上看，分销做的很不错，其主要增长600和其正，及其他副品项也增长不少，就订货会就600和其正就定了x万件\_x万元的销售业绩，这也是公司的正确指导方针。

但还存在不足，如：

- 1.分销很多资金跟不上，在很多情况下都要总经销承担。
- 2.每次促销活动的售后服务不到位，如：产品不齐全，配送不能及时到位，影响分销和终端的积极性。
- 3.区域内的小终端没有完全辐射进去，进货的只有大的零售商及销量好点的店。
- 4.由于价格原因及同内竞品的竞争，有的二批商和终端店在销售过程中不积极主力推销我公司产品。
- 5.有的终端进货多或者动销不好产生了月份老的日期，我们没能及时处理，导致在终端产生过期现象。
- 6.在区域内开发新网点方面，不到位，如，小排档，沙县小吃，餐饮方面开发太少，他们在某些时段的销量还是不小的。

结合以上20\_年的不足之处，在明年的工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩达到另一个高峰。

渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下，渠道是由分销，二批和终端店组成的，所以我们要做好渠道，就要把他们每一层的关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势，分销作为我们公司的一个重要销售环节，起到承上启下的作用：

- 1.明年再给分销制定1年的销售任务，要比今年分得更细一点，分解到每个品项上。
- 2.终端也是最重要的一个环节，因为最终产品的消化还是在终端，所以要求经销和分销特别是在旺季的时候，业代的订单或者终端店叫的货，一定要随叫随到，至少在24小时内能到，保证终端货源充足不断货，否则不但丧失销售时间，也有可能导致终端在下次叫竞品。
- 3.就是今年资金不足的分销在明年一定要让分销保障资金充裕和仓储能力，现在都是整车发货，如果资金和仓储不具备，很容易造成阻碍公司的销量。

今年资金和仓储都较好的分销商，在明年更加控制他，好好利用这些资源为我们做市场，不让他们有机会为竞品公司效力，分销商追求的利润空间，比如今年我给分销制定的销售任务，如季度返利，年终返利一样，完成有百分之0.5，另外，我们公司和其正等销量也比较好，每件利润也是相当可观，而且公司还在不断推出新品来充实市场占有率，如这月刚出的250ml利乐包花生牛

奶，刚到货第二天就业代出库就400多件x24规格的，也让他们有很大的希望与信心。

4终端店也就是铺市率一定要上去，因为我们掌握多少终端就掌握多少的量。

网点资料一定统计好，然后分类，夫妻老婆店多少家，小型超市多少家，大中型多少家以及特通点多少家。让业代在维护过程中，在把卖得好的几条街或者店选出来，我们重点维护，打造成形象街或者形象店，不管大店还是小店都极力争取的位置，生动化陈列，目前\_市场有\_街2条形象街，明年争取在增加2-3条形象街，每个月在做3-4场户外拉动，配合形象街及广宣品就能带动很好的宣传效果，特别是针对公司新品。

还有今年我发现终端很多店不在业务员手里拿货，因为有的二批比业务员发的要便宜1元，让业务员信心不足打击积极性，特别是区域差的乡镇，业务员很难留住人，造成终端无人维护的窘境，明年管控好经销和分销对二批的价格的严格管控，严格按照公司的价格执行，如和其正给分销\_元，分销发给二批\_元，二批发到终端\_元，这样既保证不会影响业代点单，分销利润也还可以，如果哪家二批不按公司价格体系乱发货，直接停止供货以确保市场良性循环。

另外，针对旺销点和形象店做打堆或者整组货架陈列，让消费者一进超市就被我公司的产品吸引从而形成购买欲也就能带动动销，针对终端小店每月制定套餐，一次性压到位，强占终端小店资金和仓库，因为终端资金和仓库都有限，别的竞品就进不去，店老板只有极力推荐我公司产品，从而提高销量。

5.针对业务团队建设与管理的：

1)针对区域差别和网点数，划分区域，保障每名业代都有足够的网点维护，从而保障业代提成收入。

2)业代每天早上8点30之前由经销或者分销电话报到，下午拜访完最后一家店，用店里电话给我报到下班，从而保障业代在线路上有足够的时间拜访。

3)要求业务员每天必须按照定岗定线拜访，不管大小店不得跳点拜访，每天必须填写日报表及市场问题，防止业代跳点拜访，也能及时处理市场问题。

4)每天跟线1名业代，检查市场铺市率及业代动手能力，当天出库差的业代，第二天查看业代日报表，去当天线路实地查看，了解真实情况，如有市场问题，电话给业代处理，解决不了的到线路上去协助业代处理，从而提升业代处理事情的能力。

5)区域缺人时抓紧人员招聘到位，每礼拜5给业代开会，总结一周工作及不足，一月最少一次业代技能培训，不管是老业代还是新业代，培训时，实战演练，按照平时拜访终端的步骤进行，每名业代扮演店老板，把遇到的问题在演练上提出来，怎么去解决的，不足之处，我在给予指点，让大家相互学习别人的优点，使整个业务团队的业务能力在互相学习中不断提升。

6)针对公司的各项动作，如割箱，地堆，冰点等生动化陈列安排业代必须严格按照工作要求高效率完成公司交给的各项任务，加强市场基础的建设，争取把\_市场建设成样板市场。

7)要求业代严格控制终端临期品的及时调换货，确保市场良性循环。

8)每月制定促销政策及团队出库奖励，带动业代的积极性，从而更好的维护好市场。

以上是我的报告，感谢公司各位领导对我们\_市场的支持与帮助，也感谢公司能让我在这个平台上发挥自己的能力，虽然苦过，累过，回望这一年的成绩也颇为欣慰，所有的辛苦都是值得的，因为公司确实让我得到了很多经验，使我的业务能力有了长足进步。我争取明年把\_市场上升到更高一个层次，争取明年\_突破\_万。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发