

大区经理述职报告 销售大区经理述职报告 (模板5篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大区经理述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和xx产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

20xx年，我负责xx地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xx%□比去年同期增加了xx万元增长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，

从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

xx地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少[]20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策[]xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

(1)、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

(2)、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做

到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

(3)□xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

8、开展20xx的销售工作：

(1)、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

(2)、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

(3)、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作□20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

(4)、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任□20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

大区经理述职报告篇二

一年的时光又在忙碌中匆匆而过，在这一年里，我严格按公司要求办事，积极主动做好本职工作，维护公司的利益，下面我就我这一年来的工作情况向公司领导汇报：

20xx年整个经济形势比较严峻，面对不利的大环境，我没有气馁，团结片区领导班子，带领全体职工共同努力。作为片区经理，我在工作中坚决执行总公司确定的工作目标和要求，带领片区员工围绕本年度下达的工作计划指标和企业发展的实际需要，以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，组织实施公司年度经营计划。（一）实施科学管理、提高执行力。

科学管理是促进企业健康、有序发展的重要因素之一，任职期间我主要从以下几方面来抓管理工作：

以科学管理为手段，完善片区员工考核方案，细化片员工个人工作责任，充分调动员工工作积极性，使全体员工工作能力都有了一定程度的提高。

管理，以期达到最佳效果，提高管理效益。理顺业务流程，提高工作效率。组织相关人员进行业务沟通、协调，改进审批、开票、领药流程，提高工作效率。

（二）积极开展各项安全工作，确保安全生产无事故。

建立健全片区制度和责任体系，以人为本抓安全。今年开工后，本人代表民用爆炸物品有限责任公司与全体员工签订了《公司安全生产责任书》明确了各自的职责，做到职责明确，责任落实到每个人。定期对我片区安全重点区域进行检查，发现隐患随时整改，开展自检自查的活动，强化安全管理思想。今年对我库区进行整体改造，确保使用时的安全；加深加宽泄洪沟防范地质灾害；修缮平整道路改善运输

条件；要求库房人员规范装卸流程，确保人员安全以及民用爆炸物品的安全。

定期对库管员、驾驶员、押运员召开安全例会，传达公司的文件精神，树立危机意识，强化危机管理，做好风险防范，实行日常抽查和重点检查相结合，对各类安全隐患做到督促整改落实。每周组织培训学习细致化，安全工作始终放在经济工作的前面，因此对不同岗位不同工种的员工进行针对性培训，通过笔试、抽查问答的形式促进员工学习自觉性，提高工作能力，提升安全生产管理水平。

（三）强化服务质量，更新服务手段巩固老客户

展，在巩固中有所提高，有所进步，我小心研究市场动向，及时向企业提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固企业客户群体。密切关注片区用户动态，做好服务维系工作，防止用户的进一步流失。

（四）加强员工队伍建设，充分发挥职工的积极性创造性。

员工是企业的主人，没有良好而稳定的员工队伍，要使企业发展壮大那是一句空话。我十分注重职工队伍建设，对新员工进行岗前培训、安全知识教育，使每一个职工在思想和行动上有一个标准，确保公司安全生产无事故。同时根据企业的经营情况，不断改善和提高职工的劳动保护和福利待遇，为企业的生存、发展以及提升企业的经济效益打下了基础。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在人力资源和财务制度方面更加完善了工作流程和计划。作为公司片区的一名经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。为了提升自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要在业务知识、安全管理和营销等方面加强学习，力争在语言表达能力、协调关系能力、组织管理能力、完成工作标准能力上有突破，想要打破常规找到突破点，就是要

通过学习不断完善自己，充实自己，以学习来开阔视野丰富头脑。只有不断学习才能提高自己的能力素养，才能增强干好本职工作的本领。

作为片区经理，在单位的管理工作中我坚持严于律己、诚实守信的处事原则。凡事为单位员工做表率，对工作认真负责，自觉遵守单位的各项规章制度，树立了良好的领导形象。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助片区里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。虽然今年的大环境十分的严峻，煤炭行业的持续低迷导致民爆市场的大幅萎缩，作为片区的一名主管经理，我也在尽自己最大的努力，在争取更大的市场的同时，严把质量关、安全关，坚决杜绝我片区出现任何事故，做到零事故，零伤亡，给我片区员工一个安全的工作环境，只有这样大家才能够更加尽心尽力的为工作，为片区工作。

一年来，由于市场环境和工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的前沿销售区，我注意随时掌握我片区的市场动向，掌握各个矿区的用药情况，做到随时有事能够随时处理。

在这一年的工作中，虽然工作中我取得了一定的成绩，但也存在着一些不足。公司的效益不好，作为公司的主力片区，我也有着不可推卸的责任。第一，在一些问题的处理上还是不够全面、冷静；第二，维系客户的力度不够，不能及时、全面的掌握客户的动态。

在接下来的工作中，我要进一步提高认识，解放思想，更新

观念，在工作中努力开拓新思路、新办法，勇于创新、锐意进取，坚持与时俱进，做好一个片区经理应该做的每一件事，为公司销售任务的全面完成保驾护航，贡献自己的力量。

20xx年12月8日

大区经理述职报告篇三

将所有县区业务员交市场部重新安排，我只需要二名没有任何内部关系的业务员就可。

所有县区再不分配到人而出现管理真空，将以协调业务与发掘新市场为二条主线，再借以市场部与经销商人力与物力的优势，果断实现稳定中求发展，发展中求稳定的县区发展战略目标。

- 1、公司给予车辆支持。
- 2、公司依然将年前批示的广告支持接续生效。
- 3、请公司给予县区只认结果不认过程的优势。市场部是县区的行政主管而不是县区的业务主管，但可以监管。

1、将湘阴□xx县、汨罗、洪湖做为县区四个样板县，同时发展干黄品类。

2、将临湘、华容、岳化、君山、平江、仙桃作为古越楼台的确定县。

3、继续游说与发展新的县区。

1、第一个星期完成xx县的所有不干胶广告，同时将xx县经销商进入全市医药系统与足浴行业的业务拓展。

2、第二、三两个星期将汨罗、湘阴、洪湖三县的不干胶广告做到位，同时谈好一到两个干黄的经销。

3、第四个星期根据实际情况而调整。

大区经理述职报告篇四

（一）中高层述职考核流程：公众述职。

1. 每考核期末由大区经理组织召开大区人员述职报告会。参加人员包括述职评价会成员、大区副主管以上干部。

直接主管，述职评价会后由该直接主管进行最后的综合评价、确定等级并填写在“述职表”中。

5. 考核的最终结果应由被考核者和考核者共同确认。

（二）述职内容

1. 基本内容 1.1 部门职能确认：

1.2 部门组织架构与人事架构确认：

1.3 部门内外业务流程确认：

1.4 岗位职责分工确认（职务说明书）

2. 本期工作亮点（建议：三项）

3. 本期工作暗点（建议：三项）

4. 业务成绩及其完成情况阐述 4.1 指标承诺： 4.2 实现情况：

4.3 成功之处与经验： 4.4 不足之处与教训：

4.5 下一步改进构想： 4.6 需要的帮助与支援：

5. 管理工作阐述 5.1 管理要求： 5.2 实现情况：

5.3 成功之处与经验： 5.4 不足之处与教训： 5.5 下一步改进构想： 5.6 需要的帮助与支援：

6. 队伍建设、员工培训、考核管理工作阐述 6.1 工作要求：
6.2 实现情况：

6.3 成功之处与经验： 6.4 不足之处与教训： 6.5 下一步改进构想： 6.6 需要的帮助与支援：

7. 组织文化建设与人才梯队建设工作及成效阐述 7.1 工作要求：
7.2 实现情况：

7.3 成功之处与经验： 7.4 不足之处与教训： 7.5 下一步改进构想： 7.6 需要的帮助与支援：

大区经理述职报告篇五

（一）中高层述职考核流程：公众述职。

1. 每考核期末由大区经理组织召开大区人员述职报告会。参加人员包括述职评价会成员、大区副主管以上干部。

直接主管，述职评价会后由该直接主管进行最后的综合评价、确定等级并填写在“述职表”中。

5. 考核的最终结果应由被考核者和考核者共同确认。

（二）述职内容

1. 基本内容1.1部门职能确认：

1.2部门组织架构与人事架构确认：

1.3部门内外业务流程确认：

1.4岗位职责分工确认（职务说明书）

2. 本期工作亮点（建议：三项）

3. 本期工作暗点（建议：三项）

4. 业务成绩及其完成情况阐述4.1指标承诺：4.2实现情况：

4.3成功之处与经验：4.4不足之处与教训：

4.5下一步改进构想：4.6需要的帮助与支援：

5. 管理工作阐述5.1管理要求：5.2实现情况：

5.3成功之处与经验：5.4不足之处与教训：5.5下一步改进构想：5.6需要的.帮助与支援：

6. 队伍建设、员工培训、考核管理工作阐述6.1工作要
求：6.2实现情况：

6.3成功之处与经验：6.4不足之处与教训：6.5下一步改进构
想：6.6需要的帮助与支援：

7. 组织文化建设与人才梯队建设工作及成效阐述7.1工作要
求：7.2实现情况：

7.3成功之处与经验：7.4不足之处与教训：7.5下一步改进构
想：7.6需要的帮助与支援：