

2023年销售述职报告集锦(汇总5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售述职报告集锦篇一

尊敬的各位公司领导：

您们好！

首先非常感谢公司给我到xxx有限公司工作的机会，对此，我感到无比的荣幸和激动，我一定会珍惜这来之不易的机会，好好表现自己，全身心投入到工作中去，为xxxxxxx食品有限公司的发展贡献自己全部的力量。

- 1、负责工厂质量管理体系的建立、认证及维护；
- 4、负责品控部样品、资料、检验计量工具和物料的管理；
- 5、监督生产现场、工序操作的规范性等生产过程的品质管理；

在职1个多月中，让我感受了学习、开放、和谐、创新及宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，要特别的感谢部门同事及各位领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作的帮助。

1、完善一些相关原料、产品的验收标准及工作制定，使得我们的工作有章可循。

a[]制定了外购食品的验收标准及流程，明确执行标准使检验人员判定有依据，检验有方法，统一操作手法，统一操作程

序。监督采购人员按照要求进行采购，严格执行验收标准，杜绝不符合标准的产品被采购回来而严重影响公司的声誉。为此而退货了一批核桃和一批蹦蹦豆。

b□制定了辅料的验收标准及流程，保证了我们的终产品的安全性。

c□制定了虫鼠综合治理工作指引，为qs审查提供了防虫、防鼠支持。

e□完成工作环境控制程序，为iso9001换证提供文件支持。

f□将完成包装材料的验收标准，为我们包装验收提供依据。

2、完成了与xxxxx食品公司关于膨化食品委托加工的事宜，便于公司膨化食品的采购。

3、顺利通过了iso9001的换证工作，且完成所需要提供的证书英文版本的翻译工作。

4、基本通过了xxx产品的qs换证工作，虽说有不合格项目，但这也为我们提供了改进的方向，为我们以后拿出口注册证书打下基础。

5、部门人员的培训。为此我特别制作了产品稳定性分享的ppt供部门人员分享。

6、完成了xxx产品外检报告查询版的制作，方便销售部同事取阅。

7、包装统计分析表的完善。

8、安排了化验设备（灭菌器、微生物培养箱）和生产用电子称的校准。

9、着手开始准备qs年审（xxx品分装xxx分装）工作。

10、酸价、过氧化值设备的申购，便于我们以后做产品保质期的测试。

11、在xx的带领下开展了制造中心现场环境安全检查管理机制。开展各办公区域和生产区域的7s管理，优化我们的办公、生产环境。

1、对生产过程中品质控制方面，因晚班无质检人员，人员过程操作无法监督，造成9月份有29个批次的产品水分超标，影响了产品质量的稳定性。希望后续增补一名巡检来加强晚班产品品质的监督力度。通过这些让我感觉到了对质量控制加重了一份责任，虽然没有达到预想的效果，但我起码知道了路在脚下，要一如既往的走下去。

2、对不合格品的跟踪方面要求不到位。对于水分超标产品进行复烘，未能要求巡检抽样复检，在后续工作中需要加强。

3、9月份出现两起客户投诉事件，与我预期的目标相差很远。一起外购锅巴有虫子，已确定是供应商的问题，但是我们需要加强自己的抽检的同时，要开展对供应商的管理。比如每年对供应商进行走访调查、评审、现场审核等。另一起是xx有苦味（冻子5%造成），虽对冻子暂时找不到好的办法剔除，但是也为我们以后成品感官检测提供了参考依据，起码我们清楚冻子在什么范围容易造成顾客抱怨。

在这一个多月的时间里，我也从同事那里学到了许多东西：清楚了xxx（xxx）xxx的工艺流程，了解了工艺控制的要点，学会了如何验收原料、烟煤等。再此过程中我也发现的自己的不足。以前我原来的公司是做烘焙食品（面包、蛋糕类），现在做xx类，两者之间工艺差别非常之大。我们质量人都知道：一个好的qa是需要完全了解公司的工艺特性及设备性能

的，而对于公司现有的设备性能，工艺特性了解不多，需要向同事多请教、学习及查找相关资料学习。

我本人性格开朗，工作认真，善于与人沟通，注重团队合作协调，责任感强。我会把所有的精力都投入到工作中，积极配合各部门负责人，成功地完成各项工作。今后，我会更积极学习新的知识，新技能，注重自身的发展和进步，努力提升自己及本部门人员的综合素质。

说实话，我接手这份工作后，我知道了我工作的艰巨性。但我不畏惧困难，我喜欢迎难而上。自接手后，我发现品控部很多资料都是空白，很多东西需要重新来过，包括重新建立一些指引等。很多事情部门同事可能都没有接触过，比如做保质期测试等，这都需要我拿出我的经验来建立相关指引来指导他们来完成。后期的工作任重而道远，需要我继续努力，当然也离不开领导们的大力支持。

到公司工作与发展，我深深地感到骄傲与自豪，也更加迫切的希望在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本质工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

销售述职报告集锦篇二

尊敬的上级领导：

中午好！

首先，向各位作一个自我介绍，我叫×，是四季餐厅的销售经理，此刻我把自我七个月来的工作情景作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9

月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不一样地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自我所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，经过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员经过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。经过品质经理的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每一天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作职责有很大帮忙。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改善并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，经过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，经过亚洲杯，我感受到了团队精神，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，经过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自我的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自我，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作，配合销售总监的工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售代表接餐及前台接待服务。

十分感激各位领导!多谢!

销售述职报告集锦篇三

尊敬的领导:

您好!

今年的销售任务从年初的____亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是__总、__经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。20____年的主要工作内容述职如下:

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对___市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

在20___年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业、非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了__本畅销书，为自己充电。向周围的领导、同事进行学

习，尤其是______老总和______经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。

经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，20____年的任务目标____亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我应努力做到：

- 1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产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，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。
- 2、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。
- 3、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好

部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

4、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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

销售述职报告集锦篇四

今天在台上向各位作10年的工作总结，是我人生经历中的第一次，内心紧张而激动。

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，10年已经进入了倒计时的阶段。当我坐在电脑前回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中。08年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的城市、新的生活和新的工作，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。08年也是我从事房地产行业后最具挑战的一年，我在这一年里看到了房产市场走到了大历史的拐点，房地产市场高位萎缩态势进一步明显，意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而踏入_公司已经有五个月的时间了，过去的五个月对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的五个月。回想起五个月以前，我

还是一个刚刚在这个城市开始自己人生的过路人，而现在，我已经蜕变成为在这个城市、这个公司忙碌的一份子。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

(一)销售工作

作为营销策划部的一员，刚刚进入公司半个月的时候就经历了_公寓开盘的整个过程，这是我从事房产销售工作以来第一次经历强销的过程，在那时候近半个月的强销时间内，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

从事销售工作，不仅仅是做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。在_公寓的强销期内，根据分工，我从事的是一线的销售工作，直接面对客户，进行户型引导，为客户下单。在平销期里，做好意向客户的接待、追访记录，以销售人员的本职工作为重心做好客户跟踪，完成了成交。

此外，完成与销售相关其他工作有：协助新绿园参加义乌房展会、参加集团组织的双联展活动、参加杭州10年秋季房展会、玉兰公寓前往城东汽配城的推介活动、每天市场重点信息的关注以短信的方式告知邵经理等。

(二)客户服务工作

在今年9月受到万科打折和市场转变的影响，我们的工作重点之一也转向了客户服务方面。我在客户服务方面的工作主要有：

(1)_公寓业主qq群和业主论坛的日常维护工作。在9月下旬，公司专门成立了业主群和业主论坛，通过网络交流平台加强与客户的沟通和信息对接。作为_公寓与业主网络交流的直接管理和维护者，我每天及时关注来自qq群和业主论坛的重要信息，回复业主提问，定期将业主反映的主要问题汇总、登记。对于这项工作，我之前从来没有接触过，对论坛维护的工作了解较少，但是在这项工作中逐渐转变成我的乐趣之一，每天与业主通过这种方式的沟通既便捷又轻松，同时也加深了感情的交流，为日后的交房工作做好了一定的基础。目前_公寓的准业主里，已经了一小部分成员与我建立起超出销售人员与客户之间的关系，成为真正的朋友般的友谊，与他们的沟通十分顺畅。

(2)园区体验游活动的配合。园区体验游活动在今年10月份开展，项目公司配合进行专线的游园活动组织、带团参观、项目解说等工作。部门指派我负责该项工作的接洽人，我参加了这项活动组织的培训、例会等，也在周末带领过游园团参加了东部几个项目的线路。在这个过程中进行绿城品牌的宣传，让意向客户体验_品牌的服务。

除了以上列举的客户服务方面的工作外，在日常的接待中对准业主的来电、来访均做好登记，定期汇总、报告，同时对他们提出的问题进行跟踪回复和解答；定期与工程部人员对接，了解_公寓最新工程进度，整理拍摄工程进度形象照片和文字，及时向业主传达工程情况；持续进行准业主和意向客户参加体检报名工作、组织落实业主恳谈会相关工作等。

(三)内务工作

在强销期以后，我又承担了一些工作，主要是客户接待和销售、合同资料的整理、各类表单台帐的建立和整理、_会入会和积分资料的统计与对接、每周会议纪要的编写以及一些内务工作。主要有以下方面：

(1) 合同资料的整理。刚进入公司的时候，部门就交给了我一项重要的工作任务，就是对_公寓合同资料的整理。当时我还不清楚所谓的合同资料都包含哪些内容、需要哪些手续，对一系列工作的流程更是不知晓，可以说是一头雾水。在同事的讲解、指导下才对这项工作有了初步的概念。紧接着就进入到了_公寓的开盘，同样也面临着大量合同资料的整理，这时候经历了一些过程性的工作，在脑海中对如何做好合同资料整理也逐渐形成了思路，通过与其他同事的配合才把这项工作持续性的做好。在这个过程中同时完成与财务部、按揭银行的合同移交。

(2) 各类表单台帐的建立和整理。除了传统的销售合同资料的整理，支撑起各项工作流程的依据是各类型的表单，如退房程序表单、换房程序表单、延期签约审批单等，表单也要进行统一的管理，建立台帐、定期梳理。另外，我对申请参加_会的客户、会员要求积分资料进行统计，完成与_会的对接。

(3) 会议纪要的编写。部门每周都会举行销售周例会，我负责每周会议纪要的拟写和归档工作。

在_公寓强销期内，我认识到团队的力量和自我的不足。在强销期过后的很长一段时间里面，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在进入_x以后自己有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有：

(一) 销售技巧欠缺

曾经听从事过多年房产销售工作的前辈们讲过，一个好的销售人员不需要太多的技巧，关键是你能不能用真诚去打动客户。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和

力和真实、诚意便可以与客户顺畅交流，至于客户心态的多样化却没有认真去想过。在遇到的客户多了以后，才发觉有些客户的心理具有很大的不确定性，也就是他对房产的方方面面，例如品质、价值、前景、性价比的认识是不具体的，对自己的意向也会存在犹豫，这个时候就需要销售人员使用技巧性的引导、逼单等方式，或者换句话说“客户是需要被教育的”。而我在这个方面是做得不够到位的，我与客户的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地向客户讨巧。在日后的工作中，我想要加强自己销售风格的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在销售方面的能力。

(二) 工作中缺乏创新思维

还记得刚进公司的时候，曾经担心因为是新来的，和同事之间还不熟，所以做事也是战战兢兢，说话和交流也不多。但是通过接触，发现情况并非如此，同事们之间的合作非常好，关系也很融洽，而且也没有因为我是新员工而冷落我。相反地，不管是日常生活中还胜作中，他们都很热心的帮助和指导我，使我很快的适应了这个新环境，进入了角色。部门里员工们积极的工作态度和高度的工作责任心是给我印象最深的地方，这样自然而然让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职员工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀员工，真正的优秀员工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

(三) 对数字的敏感度偏低

销售人员对房价、贷款计算、税费计算等业务技能要十分娴熟，这是在平时销售工作中常会遇到的，而在内务工作方面，因为也接触过销售日报表的更新工作，与各种类型的数字打过交道，也在这其中发现了自己的一些问题，那就是对数字的极度不敏感。其实我一直知道自己对数字不在行，因此对计算客户付款、销售日报中资金回笼等时常常不自信，而且效率也比较低，甚至出现失误。以至于我总是会想起读书时数学成绩一向不好的阴影，对于这点，我会在日后的工作中加强自己对数字的敏感度，加强逻辑思维能力的锻炼，保证销售工作的顺利开展。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望部门领导和其他成员能够帮助我一同发现问题、解决问题。

10年即将远去，面对09年不难发觉房地产市场仍处于疲软期的可能性较大，这给我们从事该行业的人员带来的是迷雾和无限遐想。在上个月我们曾讨论过如何在淡市做好销售工作，而现在却要以展望的新姿态去思考下一年如何做好本职工作。在这里，我从个人的角度谈谈自己09年要为工作的努力：

任何改变对于一个人都是艰难的。我曾经想过进入绿长作后，我的工作、生活以及其他方面会有一个很大的转变，而我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与新的团队成员的工作配合，新的工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务。

以上就是我的述职报告。

销售述职报告集锦篇五

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年回顾这一年的工

作历程作为x企业的每一名员工我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气x人之拼搏的精神。下面就是本人的工作述职报告：

我是销售部门的一名普通员工刚到房产时该同志对房地产方面的知识不是很精通对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下我很快了解到公司的性质及其房地产市场。

作为销售部中的一员该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面企业的窗口自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外还要广泛了解整个房地产市场的动态走在市场的前沿。经过这段时间的磨练我已成为一名合格的销售人员并且努力做好自己的本职工作。房地产市场的起伏动荡公司于xx年与xx公司进行合资共同完成销售工作。

在这段时间我积极配合xx公司的员工以销售为目的在公司领导的指导下完成经营价格的制定在春节前策划完成了广告宣传为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xxxx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼我从中得到了不少专业知识使自己各方面都有所提高。下旬公司与xx公司合作这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。

在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化工作显得繁重和其中。

在开盘之际该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大在收款的过程中该同志做到谨慎认真现已收取了上千万的房款每一笔帐目都相得

益彰无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会该同志不断总结自己的工作经验及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘而且一期余房也一并售罄这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下在新的一年中将会有新的突破新的气象能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地。房地产销售工作述职报告二不经意间xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

xx年项目业绩从元月至月末的十二个月里销售业绩并不理想某项目名称共销售住房套车库及储藏间间累计合同金额元已结代理费金额计仅元整□xx年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作月份接到公司新年度工作安排做工作计划并准备号楼的交房工作、月份进行号、号楼的交房工作并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案针对某项目名称的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法在取得开发商同意后、月份某项目名称分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”在县教育局的协助下希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度充实某项目名称的文化内涵当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

月份接到公司的调令在整理某项目名称收盘资料的同时将接手另一项目名称的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂初进公司就是另一项目名称招聘销售人员第一个接触的项目也是另一项目名称而在公司的整体考虑后我却被分配到某项目名称。没能留在另一项目名称做销售一直是我心中的遗憾现在我终于能在另一某项目名称的续篇xxxx项目工作我

觉得公司给我一个圆梦的机会那段时间我是心是飞扬的多么令人不愉快的人在我眼中都会变得亲切起来为了能在规定时间内将某项目名称的收盘账目整理出来我放弃休假甚至通宵工作可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

月份我游走在xxxxx项目和某项目名称之间□a项目名称的尾房销售□b项目名称的客户积累□c项目名称的二期交付??我竭尽全力做好两边的工作虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到还是该说意料之中项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底总之我花了许多时间来调整自己的状态来接受这个事实。

月份持续尾房销售工作培训员工与开发商协商收盘解决客户投诉□xx年工作中存在的问题、某项目名称一期产权证办理时间过长延迟发放致使业主不满、二期虽已提前交付但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今与工程部的协调虽然很好可就是接受反映不解决问题、年底的代理费拖欠情况严重、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位、销售人员调动、更换过于频繁对公司和销售人员双方都不利在与开发商的沟通中存在不足出现问题没能及时找开发商协商解决尤其是与xx总沟通较少以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展能为公司带来更大的贡献!

销售经理述职报告 | 销售述职报告