

# 最新年会销售经理代表发言稿(汇总8篇)

理想是指引我们前进的北极星，让我们在人生道路上保持方向。追求理想需要有正确的价值观和人生观，为我们指引正确的方向。以下是一些成功企业家对理想的总结，非常有启发性。

## 年会销售经理代表发言稿篇一

尊敬的公司领导、同志们：

大家好!对公司而言创造了历史最辉煌成就的20xx年静静地过去了，充满挑战和希望的20xx年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20xx年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的年。

20xx年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布置，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报：

一、营销管理工作管理是我们今年的基础工作：我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等。

20xx年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但

是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20xx年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

20xx年我们将继续作好销售队伍的建设工作：我们将发布全年培训计划，每月向销售单位提供一个学习主题和相关的学习素材，要求各销售单位组织专题学习、讨论学习心得，建设学习型组织；全年争取组织两次水平较高的集中培训和团队活动，营造优秀卓越的团队精神；同时我们还将根据需要组织各类业务竞赛，为年轻和优秀的销售人员提供表现的舞台，为公司业务水平的不断提高集思广益。另一方面，我们还要持续地进行销售人员职业道德建设，销售是涉及公司利益、经济利益的岗位，如果不打造一个有人格、有职业道德的销售团队，就会诱使销售人员为了个人利益牺牲公司利益，为公司带来潜在的经济损失和长远的精神损失，最高的管理是自我管理，任何死的制度都不能完全战胜一颗想要投机取巧的活人的心，所以，我们希望各销售单位从上到下注重销售人员职业道德的学习和渗透，把清白做事、健康做人的理念落实到业务当中，打造一个真正有竞争力的销售团队，这个真正的竞争力是什么，就是对自我的管理，对健康人格的追求。20xx年我们还要持续关注销售业务的宏观管理，做好统计工作的分类和程序优化，通过合理的统计分类，确保统计结果更准确、更有针对性、更适合于销售分析；同时提高销售数据分析能力和水平，提高销售工作的自我诊断能力；将价格管理更好地与市场调研相结合，对新产业价格行情给予更多的关注和学习，力争在20xx年年底形成较为成熟的、覆盖全

公司产品的价格管理流程;对客户信用及应收货款回收管理、退换货管理、库房管理制度要更加严格执行,从制度上杜绝管理漏洞,把好发货关和安全关,做好服务和监督工作。在汲取去年考核实践经验的基础上,今年我们还将进一步优化考核激励工作。

今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核,一会儿将由公司领导与各单位领导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高,今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长;另外一个最重要的情况是,我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法,对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定,其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖,这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系在一起,更好地激励销售人员和公司的共同进步;为树立优秀销售人员的标杆,我们还将在条件适当的情况下,开展金牌销售人员评比和奖励活动。总之,在公司领导的大力支持下,我们希望通过不断地改进,逐步建立起一套更加科学的激励体系,奖勤罚懒,奖优罚劣,形成有效激励、正向激励、长远激励。

作为管理部门,我们很感谢公司领导对销售工作重要性的理解和支持,我们一定会慎重用好考核的权力,使考核更好地发挥积极有效的作用,成为公司快速发展的润滑剂;对工作在一线的销售单位,我们希望通过自己的公正合理,使你们所滴下的每一滴辛勤的汗水和所付出的每一份智慧的心血,都通过公正的考核得到认可和赞赏,每个人都在乎钱,但钱不是万能的,比钱更重要的财富是信任、是理解、是同心同德、是一个有共同目标并愿意为实现目标而付出努力的卓越团队。

二、宣传推广和市场调研工作随着新产业逐步走向市场,产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面:

(一)宣传资料的制作首先是公司新的宣传光盘(加入了对新产业的内容介绍),已由宣传部和进出口公司为主,完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕,将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。其次是公司宣传册的制作,其中包括一个总册和四个分册。此项工作历经了几个月的时间,是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求,所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正,先后反复经过了好几个轮次,工作量非常大。目前小样已经出来,经过各销售单位终审后将付梓印刷,预计最晚三月份底就可以发放使用。公司电子版(ppt)宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个ppt水平提高的讲座,之后组织了公司ppt宣传资料比赛活动,在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计;为使这些作品在内容上更加完整和全面,我们又为这些作者提供了更多的素材和资料,要求他们进行进一步的修改,我们计划在近期收集第二轮修改后的作品,综合各方优点,形成几个高水平的公司电子宣传模板,将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的,没有最好,只有更好。

## 年会销售经理代表发言稿篇二

大家下午好!很高兴能有这样的机会,和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴;刚才陈列总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失,我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者,我来公司时间不长,但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下,公司发生的巨大变化和进步!我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢!

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面,关于营销这块,在在座的各位的鼎力支持下,我们可以说,今年打了个非常漂亮的战役!大家都知道,今年4月份,我们现在的工厂才有雏形,真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月,我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩

单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

在这里，我借陈宰臣董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

## 年会销售经理代表发言稿篇三

尊敬的\*\*\*董事长：

尊敬的各位领导、各位同事及各位来宾：

大家新年好：

20x2年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20x3年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表\*\*生产基地，向各位领导及同事、和各朋友、各来宾，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了公司领导和同事的讲话，我们深受鼓舞！董事长与我们共同回顾了一起走过的20x2年，又带领我们共同展望了令人期待的20x3年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对我们生产部无微不至的关怀和鼓励；我们也真真切切地体会到所有同事对我们的支持和帮助！

20x2年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对原料供应滞后、订单交期短、生产要求特殊等各种不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了销售部下达的订单任务，这些成绩的取得是我们生产一线员工和生产管理团队共同努力的结果，也是由销售部、行政部、品质部、技术部、采购物流等部门的大力支持的结果，更是所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的各部门领导，各位同事及销售部全体同仁致以衷心的感谢！

过去的20x2年，可以说确实困难重重，远超预期。

20x3年，我们将立足于完善产品质量，提高交货及时率和一次交验合格率，着眼于深化生产团队建设，使我们的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们要紧抓机遇，根据公司的销售目标确立科学合理的生产计划；管理要进一步加强，产品质量要严抓不懈，交货期得到有效保障。主要有以下几个方面。

第一；提高产品质量是做不完的功课，如何将产品质量的提

高落实到实际行动上呢？应遵循“三不”放过的原则，第一出现质量问题不放过，第二问题的根源查不清楚不放过，第三，不找到解决问题的办法不放过。防患于未然，汲取教训，不断提高质量管理水平。

第二；提高交货及时率首先要合理计划，凡事预则立，不预则废。计划是关键，然后就是各部门之间的衔接，物料是否按时到位，生产是否按时完成，质检是否按时检验，物流是否按时发货到客户手中等等。最后也是最重要的要明确责任、建立奖惩制度，根据任务完成情况，给予适当奖罚。

第三；不断加强生产团队建设。21世纪的竞争是人才的竞争更是团队的竞争。注重团队建设，加强团队力量，打造高绩效的生产团队，是提高企业竞争力的关键。因为一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能解决各种复杂问题。加强生产团队建设，就是要从严管理，按章办事，“用好手中的兵，打好自己的仗”。

第四；维护并保养好生产设备，当前我们的设备清一色都是新设备，从拉丝、绞线、挤塑、成缆等各种不同规格和种类的设备一应俱全，除了能够生产额定电压450/750v及以下聚氯乙烯绝缘电线电缆、额定电压1-35kv中压低压电力电缆、通用橡套电缆、矿用电力电缆、控制电缆、架空绝缘电缆、钢芯铝绞线及裸制品产品外，还能够生产计算机电缆等弱电产品、以及各种低烟无卤、阻燃耐火环保电线电缆，年后还将陆续投产新迁的硅橡胶、氟塑料、预分支等特种电缆产品，生产能力不断提高。

**\*\*生产基地是\*\*集团的核心生产基地，具有宽敞的电缆行业现代化标准厂房，拥有电缆行业内先进一流的生产设备，具有懂生产，善经营的生产管理团队，更具有发展前景的“浙缆牌”市场，林场生产基地具有很好的发展前景，全部投产后有望年产20亿的电线电缆生产能力。**

20x3年我们将根据市场发展趋势重点开发机车车辆线，铝合金电缆和风能电缆等产品。

建立各类管理体系。

一是生产管理系统，从商务部下单到订单排产生产，再到产品出厂检验发货等，建立一套完整的生产管理体系。

二是建立完善的质量管理体系。

三是建立完善的售前、售中、和售后服务体系。

我相信20x3年的订单在在坐的各位领导及同事的共同努力下一定能够取得更好的成绩。

公司发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信，\*\*集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌！

最后，衷心祝福大家新年快乐！身体健康！合家幸福！

谢谢！

## 年会销售经理代表发言稿篇四

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、



8#楼已顺利于20xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于20xx年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“20xx-2011年度中国房地产宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20xx年度中国房地产年度经理人奖”和“20xx年度中国房地产操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，

项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平 and 内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章制度和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们□20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即

将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

## 第一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

（一）是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

（二）是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修

管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

（三）是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

（四）是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

## 年会销售经理代表发言稿篇五

亲爱的员工同志们：大家下午好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20x4年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。20x4年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

20x4年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高层管理进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

长期以来，我们对员工福利工作都十分积极主动。20x4年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

首先20x4年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求；与建设银行签订了“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

20x4年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

20x4年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的

工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡；他们忠诚于公司的事业，是可信的人；他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人；他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人；在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如：我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体员工共同的努力，我们公司会有更好的发展，并一定能够如愿以偿，由于十一月份，国务院

出台了38号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的20x5年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划连续性，我们今天把20x5年设定为公司的“目标管理年”。

这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达到目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

## 年会销售经理代表发言稿篇六

尊敬的各位来宾、各位同仁、女士们、先生们：

大家晚上好！

今天，我们欢聚一堂，共同回顾我们拼搏奋斗的20\_\_\_\_年！首先我谨代表公司全体同仁，向参加年会的各位表示衷心的感谢与热烈的欢迎！感谢敢争敢拼、锐意进取的全体同仁；感谢长期在\_\_\_\_为公司的发展事业默默奉献的所有家属；正是因为您们的辛勤付出和无私奉献，\_\_\_\_才能不惧艰险，一路前行。

在我们庆祝的当下，不忘过去辛勤洒下的汗水，回顾20\_\_\_\_年，对于我们公司来说，是新的起点，是疾风骤雨的一年，是艰苦卓卓的一年，古人云“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们不怕挫折，但是我们最怕遇难而退，逆流而上方显英雄本色，跨越困难证明我们是一支同心同德、团结一致、优秀的队伍，我相信，今天的挫折必将成为未来更加辉煌的基础，我们公司在这种形式下顶风冒雨，怀着一股豪情，披荆斩棘，坚定地迈过了20\_\_\_\_年。

20\_\_\_\_年是困难与希望相伴，挑战与机遇并存的一年，在新的一年里\_\_\_\_本着携手共进，创新双赢的经营理念，打造学习型的优秀团队，我们坚信没有完美的个人，只有完美的团队。我们将在激烈的市场竞争中，以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行，创造更加辉煌的明天！

最后，衷心祝愿各位同仁们一切顺利、身体健康！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：



点击下载文档

搜索文档

## 年会销售经理代表发言稿篇七

尊敬的各位：

大家下午好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年感恩过去，放飞未来主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在座的每一位同事都感受到了20xx年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很

多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天的汇报内容分为四部分：第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的`否定;第二部分阐述为什么要艰苦奋斗第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流;第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色只有黑与白，某些人面对别人就某点问题的批判就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辩证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在20xx年4月正式进入sla药业，历经10年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收入从不足xx万元提高到xx亿元，翻了xx倍，这里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。xx亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放sla到组建otc队伍、执行psa计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革之中。变促进了sla药业(前北大药业)的发展，在公司从业经历超过

了五年的同事们，你们应该切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的能力才会有很大的提高；因为变革，你们的职业生涯才会不断前行；因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。

在座的每一位营同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

## 年会销售经理代表发言稿篇八

尊敬的xxx董事长、尊敬的各位领导、各位同事及各位来宾：

大家新年好！

20xx年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20xx年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表xx生产基地，向各位领导及同事、和各朋友、各来宾，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了公司领导和同事的讲话，我们深受鼓舞！董事长与我们共同回顾了一起走过的20xx年，又带领我们共同展望了令人期待的20xx年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对我们生产部无微不至的关怀和鼓励；我们

也真真切切地体会到所有同事对我们的支持和帮助！

20xx年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对原料供应滞后、订单交期短、生产要求特殊等各种不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了销售部下达的订单任务，这些成绩的取得是我们生产一线员工和生产管理团队共同努力的结果，也是由销售部、行政部、品质部、技术部、采购物流等部门的大力支持的结果，更是所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的各部门领导，各位同事及销售部全体同仁致以衷心的感谢！

过去的20xx年，可以说确实困难重重，远超预期。

20xx年，我们将立足于完善产品质量，提高交货及时率和一次交验合格率，着眼于深化生产团队建设，使我们的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们要紧抓机遇，根据公司的销售目标确立科学合理的生产计划；管理要进一步加强，产品质量要严抓不松懈，交货期得到有效保障。主要有以下几个方面。

第一：提高产品质量是做不完的功课，如何将产品质量的提高落实到实际行动上呢？应遵循“三不”放过的原则，第一出现质量问题不放过，第二问题的根源查不清楚不放过，第三，不找到解决问题的办法不放过。防患于未然，汲取教训，不断提高质量管理水平。

第二：提高交货及时率首先要合理计划，凡事预则立，不预则废。计划是关键，然后就是各部门之间的衔接，物料是否按时到位，生产是否按时完成，质检是否按时检验，物流是否按时发货到客户手中等等。最后也是最重要的要明确责任、建立奖惩制度，根据任务完成情况，给予适当奖罚。

第三：不断加强生产团队建设。21世纪的竞争是人才的竞争

更是团队的竞争。注重团队建设，加强团队力量，打造高绩效的生产团队，是提高企业竞争力的关键。因为一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能解决各种复杂问题。加强生产团队建设，就是要从严管理，按章办事，“用好手中的兵，打好自己的仗”。

第四：维护并保养好生产设备，当前我们的设备清一色都是新设备，从拉丝、绞线、挤塑、成缆等各种不同规格和种类的设备一应俱全，除了能够生产额定电压450/750v及以下聚氯乙烯绝缘电线电缆、额定电压1—35kv中压低压电力电缆、通用橡套电缆、矿用电力电缆、控制电缆、架空绝缘电缆、钢芯铝绞线及裸制品产品外，还能够生产计算机电缆等弱电产品、以及各种低烟无卤、阻燃耐火环保电线电缆，年后还将陆续投产新迁的硅橡胶、氟塑料、预分支等特种电缆产品，生产能力不断提高。

xx生产基地是xx集团的核心生产基地，具有宽敞的电缆行业现代化标准厂房，拥有电缆行业内先进一流的生产设备，具有懂生产，善经营的生产管理团队，更具有发展前景的“浙缆牌”市场，林场生产基地具有很好的发展前景，全部投产后有望年产20亿的电线电缆生产能力。

20xx年我们将根据市场发展趋势重点开发机车车辆线，铝合金电缆和风能电缆等产品。

建立各类管理体系。

一是生产管理系统，从商务部下单到订单排产生产，再到产品出厂检验发货等，建立一套完整的生产管理体系。

二是建立完善的质量管理体系。

三是建立完善的售前、售中、和售后服务体系。

我相信20xx年的订单在在坐的各位领导及同事的共同努力下一定能够取得更好的成绩。

回首过去，展望未来。新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20xx年，面对更为复杂多变的市场需求，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来，我们生产团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信□xx集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌！

最后，衷心祝福大家新年快乐！身体健康！合家幸福！

谢谢！