

2023年销售经理总结述职报告 销售经理 转正工作总结述职报告(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售经理总结述职报告篇一

20____年即将结束，我进入____公司销售部也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的。

这些主要包括：

- 1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，把握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。
- 2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，把握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。
- 3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。
- 4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。
- 5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。
- 6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大

能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和程序，方法。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

销售经理转正工作总结述职报告4

销售经理总结述职报告篇二

本人于20年4月9日入职华瀚传媒，担任总经理助理一职。现就20年的工作做整体分析报告。

一、何为总经理助理

助理就字面意义理解为帮助打理。帮助总经理打理、处理日

常工作的人员通常称为总经理助理。

二、总经理助理的职责

协助总经理的日常工作，努力做好总经理的参谋助手，起到承上启下的作用。具体工作包括：

- 1、协助总经理作好各项工作的管理、督促、检查、落实执行情况；
- 2、协助总经理调查研究公司经营管理情况并提出处理意见或建议，供总经理决策；
- 4、做好总经理办公会议和其他会议的组织工作和会议记录；
- 5、做好决议、决定等文件的起草、发布；
- 6、接听电话、妥当应答，并做好电话记录；
- 7、掌握总经理的日程安排做好预约工作，安排商务旅行；
- 8、完成总经理或综合管理部经理交办的其他工作；
- 9、负责上级领导机关或兄弟单位领导的接待、参观工作。

三、本人20年的工作情况总结

- 2、报销单、付款单等单据签字及信息转达、通知；
- 3、总经理活动、内外部客人接待等工作；
- 4、协助总经理处理各种日常事务及与公司各部门之间的协调与沟通；
- 5、会议记录：做好公司每周高层例会及本部门的会议记录；

6、酒店、机票预订：为领导及客户预定酒店及机票，结算后期费用；

7、协助行政部经理进行日常事务行政管理等工作。

四、工作结果分析

本人20年的工作及表现情况与总经理助理的职责相比较，相差较远。

首先主要失职点为1、没有协助总经理对工作的管理、督促、检查、落实执行情况；2、没有做到在总经理遇到工作问题时提出处理意见或建议，供总经理决策；误区：完全没有做到此项工作内容，一直对自己未有此项工作要求，从而是工作中严重失误之处。

其次，因工作经验欠缺，遇事较难独立完成工作，处事效率太低；误区：在领导交代事务之后，拖延办事时间，不及时解决问题。

再次，工作中参杂个人情绪，没有做到秉公办事；误区：在领导交代事情之后，因个人情绪没有及时完成或完成结果瑕疵较多，使不仅没有及时帮总经理处理工作，且影响工作进度。

还有，没有正确定位职位工作内容，对自身定位不清晰，使在工作中考虑问题不周全。误区：误将秘书的工作职责定义为助理，混淆两者概念。

总而言之，在近9个月的工作期间之内，虽然相对初期入职的我来说有了较大的进步，但是进步中仍旧参合很多失职之处，还需更加努力改进。

五、如何做一名合格的总经理助理

4、要认清自己，处事有原则。找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就找不着感觉。

身为一名总经理助理，须有广博的知识，丰富的管理经验，智慧的头脑和干练、稳健的办事作风。必须多学多懂，力争对于公司内部的事务和外部的行业资讯都必须十分的了解，全面的了解总理想了解的所有情况，以便为总经理提供正确决定和战略的参考意见，替总经理完成他所安排的一切工作。

一名称职的总经理助理是为了帮助总经理料理日常工作，是总经理工作中的催化剂与加速器。必须严格要求自己，争取在最短的时间内使自己尽快成为一名合格的总经理助理！

销售经理总结述职报告篇三

不知不觉，在大国工作已经两月有余，在这期间，工作量不大，要学的却很多，也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。第一次接触房地产，有太多对大国地产的企业文化及公园世家这个项目的有关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与公司前辈们深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。审视自己的不足之处以及对此的改善之道 审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：销售技巧的提升可多向领导学

习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查,来弥补竞争对手说辞的空缺,突显本项目的核心优势;增加客户接待量,从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力,以期许能为公司带来更高的效益。 形象气质是客户最看重的第一印象,如何才能做到一个气质型的置业顾问,给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍,来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用,衣着的整洁等来体现个人的专业形象,由内到外的改善过程,也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处,是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,也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。在这三个月中,虽然我没有业绩,但是这段时间却让我学到一个真正的置业顾问重新所必备的能力!

一、个人素质: 1. 不做作,以诚相待,客户分辨的出真心假意。得到客户信任,客户听你的,反之你所说的一切都将起到反效果。 2. 了解客户需求,第一时间了解客户所需要的,做针对性讲解。 3. 推荐房源要有把握,了解所有的房子,包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。 4. 保持客户关系,每个客户都有各种人脉,只要保证他们对项目的喜爱,他们就会将喜爱传递。 5. 确定自己的身份,我们不是在卖房子,而是顾问,以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识,中立的评价其他楼盘,都可以增加客户的信任度。 6. 要与同事团结协作,这是好的团队所必须的。当然,再好的方法,也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为大国房地产的置业顾问,不仅要精通卖房业务,对周边的一些知识也必须了解,这样才能更好为客户服务,让客户感觉大国地产无论从质量,社区环境,物业质量等较其他楼盘都更有优势。

二、业务能力.

1. 对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧。

很多客户都喜欢跟专业的销售人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把置业交给专业的销售人员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

三、工作计划。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！-----
——结束。 延伸阅读“如何写好工作总结”，工作总结应该从下面四个方面入手： 1、开头：寒暄概括本年度工作情况。 2、重点工作介绍：本年度主要做了哪些工作、每个工作的进展情况。 3、存在问题及解决方案：简单整理一下本年度工

作中遇到的问题及解决思路。 4、最后下一年度工作计划：可以简单介绍一下下一年度自己的工作规划。基本上写好这四个方面的一个不错的个人工作总结便完成了。

销售经理总结述职报告篇四

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他 潜在优质客户作补充；

4、整个_年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、_年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

六、对公司的几点建议

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

总之x年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的x年，站在x年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

述职人：

20_年_月_日

销售经理总结述职报告篇五

尊敬的领导：

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：

一、重新捋顺销售网络

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产品的信心。

二、组织今年的销售工作

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，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。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，虽然市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展。

三、存在问题

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。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。