

最新新华书店员工个人述职报告(大全10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

新华书店员工个人述职报告篇一

尊敬的各位领导、同事们：

今年以来，作为销区销售业务员，我能够认真履行职责，团结带领__销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在_厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。

下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。

首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送、等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好

我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。

一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。

同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，20__年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%。

二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。

要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。

其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。

今年，我们还重点学习了一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。

在新的一年里，我要针对自己的不足：

二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家！

新华书店员工个人述职报告篇二

我于20xx年xx月xx日进入公司，开始为期三个月的试用期，届时试用期快满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作安排、工作总结、转正后展望。

我的主要工作是：

- 1、负责宣传与推销宽带产品；
- 2、负责安装与售后服务；
- 3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

客户。比如打电话去问问使用情况，扫楼经过客户家门，敲门问问客户，这样会让客户有种亲切感！即使网络有问题，客户也不会过多的考虑转网！

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的工作是很重要的事，然怎样才能有效的时间里做出更多的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆

点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到最好！在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油！加油！加油。

相信自己只要肯努力，肯付出，加以时间的坚持，梦想一定会开出灿烂的花朵！

以上是我的个人述职报告，请各位领导审阅。

新华书店员工个人述职报告篇三

各位领导、同事们：

下午好！

xxxx年对我来说具有特别的意义，因为这份工作是我从事的第一份正式的工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，也尽最大努力去胜任这一岗位。通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了企业管理部这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然

工作中很多事情有待完善，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就xx年的工作情况述职如下：

企管部是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，以及规划协调好公司各部门的各项事务。这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，经常是忙忙碌碌的一天下来，但是每一天都很充实，我本着为大家服务的心态是做好每一件事。为公司贡献我的一点光和热。

xxxx年已经快结束了，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

自己的专业面狭窄，对车辆的维修以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是车辆的保养与维护，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

我会明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。

认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我的xxxx年工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xxxx年取得更好的成绩，全面提高自己。

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了

眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2. 营销和管理方面的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：1. 会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2. 大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3. 提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干

4. 建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5. 更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6. 更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

新华书店员工个人述职报告篇四

很庆幸自己能够有机会加入xx□在这样一支充溢活力，充溢自信，充溢深厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来呈现自己；发挥自己的特长，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务阅历与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充溢无限感谢与期盼！

自202x年x月x日加入xx至今已有半年之久，值此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的相识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为□xx□xx□xx三个区域，从起先的初次进店探望，到二次进货渠道店，共累计有效客户xx家，其中a类店面xx家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，安排年底或明年初做水暖系列□xx家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

截止到20xx年x月xx日，我所负责的区域累计销售回款xx万元，同时所销售产品在当地区域也得到了肯定的市场份额，得到了经销商的满足。

综上所述为我本人近半年来对公司的相识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着许多的不足之处，在公司企业文化的主动影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

新华书店员工个人述职报告篇五

尊敬的领导：

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

作为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除

双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

新华书店员工个人述职报告篇六

尊敬的领导：

光阴似箭，岁月如梭，沁骨的寒气带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的一年。转眼间来到种子子公司已经两年时间了。当时眼前的一切是那样的新鲜而又陌生，如今已变得再熟悉不过了□20xx年1月份来到xx种子子公司工作。到现在已经有近两年的时间了，在这两年的时间里我对“种子子公司”有更加

深刻的了解。民以食为天，种子是关乎国家的关乎农民的大事，种子对于农民的重要性。

2年来在领导的关心和同事的帮助下，我刻苦学习、勤奋工作、认真履行岗位职责，较好地完成了上级安排布置的各项工作任务。通过不断锻炼，自身的业务水平有了一定的提高，但也存在诸多不足，为了能在20xx年的工作中及时发现自身存在的问题，提高自己的业务水平，现将自己的工作做如下总结：

本人在公司担当综合业务一职，主要负责公司文件收发保管、统计报表报送及信息管理等工作。

1、文件收发

文件收发看似普通的工作，可是要做好这项工作也不是那么容易。文件收发要做到接受即传递，收到文件后第一时间把公司和农场的文件传递给公司领导和各个部门，做到文件发放的及时性，不延误重要文件的传达。文件收发要有记录，不同文件按类别摆放。

2、统计报表的报送

报表是个简单但需要认真的工作。当你把公司各个部门报送上来的数据汇总后，重要的一项就是报表时要认真核对填报数据的准确性，把所填报的数据仔细的校对一遍，确保数据的准确，避免因填写错误而产生的工作失误。

刚踏上新的工作岗位时，对领导分配的工作缺乏实践经验，但是，在领导及同事们的传、帮、带下，在自己边做边学后，逐渐理清了工作思路，明晰了工作流程。在半年的时间里，我积极主动地学习了办公室的各项业务知识，谦虚谨慎，严格要求自己，认真完成领导交办的各项工作，踏踏实实做好本职工作，认真负责地完成各项任务。

两年间我积极参加各种业务知识培训，学习相关行业知识吗，不断提高自己。公司内在做好自己本职工作的同时我虚心向老同事请学习种子检验知识，提高自己对种子对外我积极参加公司组织的业务培训，努力提高自己的业务水平。

在种子公司这个团结温暖的大家庭里，到处都是我们年轻人学习的榜样，我始终以他们作为心中的坐标，严于律己，遵规守纪，时刻要求自己注意形象。积极参与公司举办的各种学习和各项活动，和其他同事一起参加政治学习、完成各项工作任务，不断收获着知识、友谊、温暖和信念。

20xx综合业务工作中增加了新的电脑操作流程，面对明年工作中出现的新问题，我要不断学习新知识、研究新问题，提高对学习知识重要性和迫切性的认识，搞好知识储备，有事能干的方向不断努力；着力提高自身综合素质；努力成为领导的好参谋、好助手。

回顾近2年来的工作，虽不曾做到尽善尽美，但一步一个脚印，领导交代的每项任务也都尽力做到最好。工作中我得到了不少的宝贵经验和实战历练，使我对有了更深的认识，我很感谢公司领导和同事对我工作生活上的关心和帮助，我会更加努力学习、不断进步、不断充实自己、完善自己。为公司的蓬勃发展贡献自己的一份力量。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

新华书店员工个人述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

20xx年，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于x月x日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

随着公司业务规模迅速发展，业务团队逐渐增加，保险监管部门的严格管理下，我的业务管理和专业技能都有了更多提高，现将一年来取得的成绩和存在的不足述职如下：

自加盟xx保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。

公司在承保面对业务量的迅速增长，承程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

每天摆在我面前的总是那看似平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司在半年完成全年任务的xxxx万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

在20xx年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，为民安保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。不辜负领导的信任和关怀。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

新华书店员工个人述职报告篇八

xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。

收付岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为港闸支公司收付岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。收付岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。

首先是熟悉本职业务，胜任工作。在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。

其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。收付岗位是公司业务发展的桥梁，做好收付工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。

再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的的时间，做到自己的最好，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了能够提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。

“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对阳光保险公司的激情和热情，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

新华书店员工个人述职报告篇九

尊敬的领导各位同事：

大家好，这是我第一次做述职报告，感谢单位可以给我一个汇报一年工作的机会。

今年我一直担任着外呼中心组长的职务，领导信任我，把这项重要的任务交给我干，使我感到十分荣兴。同事支持我，帮助我，让我的工作可以顺利进行。我个人也在努力摸索将本职工作做到最好，在工作中做的欠缺的地方，希望领导给予批评指正。同时也希望同事能够给我提出更多好建议，争取让领导放心，让同事满意。

下面，我就外呼营销人员的工作情况和想法做一个简要汇报，我们的工作是属于服务性的，正确树立“用户至上、用心服务”的理念，用心与客户沟通，用亲切的语气，最简单明了的语言让客户在短时间内明白我们要表达的意思，以防客户反感。语言要明确，不能误导客户。有时候面对客户也要学会变通，说话要有技巧，不能太死板。这样能够大大提高我们的工作效率，抓好业务发展，巩固和提高市场占有率。当然客户并不是都愿意听我们介绍业务，面对没有礼貌的客户也不能与其争吵，作为一名专业外呼人员要具备最起码的素质品德，给单位树立良好形象！

今年由于我们工作调整，不能在单位开展工作，被安排到移动上班。由于坐席有限我们不能像以前一样有正常的上班时间，业绩比起从前可能有所下降，但我们在有限的`条件内也在努力完成基本任务，只要有坐席空缺就会积极加班。大家都在努力把工作做好，领导也在尽力帮我们安排去联通和电信开展工作的平台。相信通过大家不懈的努力我们的工作会越来越做好。争取新年里有新的突破。

在人生短暂的时光里，能够不断提高自我，完善自我，是件快乐的事情。感谢大家给我工作的支持和帮助。在这里我提前祝愿大家新年快乐，谢谢。

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

新华书店员工个人述职报告篇十

我于3月30日进入公司业务部，从业务员开始做，每天的工作是查找一些研发性公司的资料，打电话过去约访，如果有兴趣可以见面谈谈，最后是签订合同。我公司的性质是一家高端科技咨询公司，业务范围是为研发性的企业提供专利申请，商标注册，以及政府各归口部门有奖励有资助的科技项目申报的资料撰写工作。而业务员的核心工作是根据对企业情况的把握，有针对性地建议去申报一些科技项目，以及建议企业要做好哪些准备工作，把业务签进后，再由项目部与专利部去消化，当然，业务员需全程监控，确保项目按质按量完成。

刚进入公司的头3个月，真是一头雾水，不知道公司是干什么的，不知道自己是干什么的，之前也从事过一些销售，比如房产、办公用品的销售，但那些基本上都是一些实体销售，可以看得见摸得着的，好坏客户自有评价，而现在的工作类型不一样，我们是科技咨询公司，我们提供咨询，可以说是完全提供虚拟的服务，我们提供的是“知识”。

既然提供的是知识，而不是具体的东西，那就要学习许多专业知识，只有成为这一方面的专家才能给别人咨询，而成为专家可不是一件容易的事，在这一领域它又需要方方面面的东西，比如专利吧，它就主要包括发明、实用新型及外观专利，什么样的产品适合报专利，为什么要报专利，准备专利应该从哪些方面着手都需要知道。另外，比如建议企业申报科技项目，而科技项目有许多种类，各个归口部门的，你首先必须要了解各个科技项目的申报内容与条件，什么样的企

业适合报什么项目，另外对于一个企业，如何给它做一个项目申报方案，如此等等，这都需要学习。

在这一方面，公司的培训做的比较好，刚开始的时候，基本上每天都有这方面知识的培训，业务部进行分组管理，每个新人都有一个师傅带着，新业务员刚出去拜访企业时，师傅甚至亲自陪同，这对业务知识与业务能力的提升是很有帮助的。

再说说工作能力的事。关于工作能力，是在做事的过程中体现出来的，这与学习书本知识不同，它跟一个人的性格，悟性，为人处世的风格息息相关。刚走出校门的学生往往书本知识一套一套的，但做事的能力往往差，这就需要在社会中去接受洗礼。接合我自己来说吧，之前有教书三年的经历，唯书本论，做事能力就比较差，前怕狼后怕虎，做事不果断，这些都是之前不好的方面。经过公司(浙江联政)大半年的锻炼，感觉自己这方面好了一些，做事也从容了一些，豁达了一些。

到现在为止，来公司8个月时间，公司要求前3个月业绩做到3万可以转正，可是因为我的个人问题(如提升太慢，工作不够勤奋，做事放不开)，到现在业绩才做到3万，如今勉强可以转正了，成为公司正式的一员，在心里，感谢公司的培养与宽容，使我得以慢慢成长，谢谢！

总的来说，比较喜欢这一份工作，首先它是一份业务员的工作，作为一名业务员，虽然有业绩压力，但它比较自由，如果工作方法对路且努力的话，它可以让你拿到高薪。其次，这是一份科技咨询工作，提供专业知识，去帮助企业发展，利国利民。最后，我个人比较喜欢企业管理这一块方面的知识，它可以接触各种各样的公司，接触公司的营销、生产、财务及运营，这是一件高兴的事。

我当珍惜这份工作！

XXXX年就要过去了，回首这一年，真是几多感慨，自己没有赚到钱，穷困潦倒，当然也没有为公司创造多少价值，说的好听一些是花时间学习了，说的不好听一些就是在荒费光阴。所以在接下来的一年里(XXXX)要多多贡献，多创造价值。

XXXX全年业绩量我给自己定的目标是30万，即大体上每个月的业绩是3万，感觉还是有些难度的。这需要全力的付出，合理安排时间，多联系一些客户，把每月每周的工作量化。

想成为一个专家可不是那么容易的，毕竟现在自己还是一个新手，要多向销售高手请教，多注重实践，平时多抽出一些时间去进修自己，而不是做其它一些琐事。

与公司的相处也快一年时间，也渐渐的`产生了感情，说实说，对公司是感激有佳，可以说公司为我个人的发展提供了一个很好的平台，只是这一年没有为它创造多少价值，是有些惭愧。

在这一年当中，感谢杨胜师傅的指导与鼓励！

在这一年当中，感谢方总监的人文关怀！

在这一年当中，感谢认识了这一帮可爱的同事们！

最后，提一个小小的建议：公司能否考虑给新业务员的提成再高一些。举一个例子吧，为公司创造10000元的佣金收入，而个人只能拿300-600元(还要除去30%到年终才能发)的提成。这样会影响新业务员的工作积极性，因为刚开始的一两年，新业务员的业绩不稳，每个月能为公司创造2-3万的佣金就不错了，这样算下来，每月的工资才只有元多一点，而这样工资在杭州生活是没有自信的。结果，新业务员明明不想走，却为生活所迫只能选择离开去寻找下一个项目，这样就有可能出现公司留不住人的现象。(之前我在房产中介，房屋租赁的个人佣金提成是25%，即如果他为公司创造1万的佣金，他

的个人提成加上基本工资可以拿到3000元)

“仓廩实而知礼节”，基本的生活保障了，公司才会有企业文化的塑造准备。

现实角度来说，其实提高了业务员的佣金提成，提成了他们的积极性，激励他们更富有干劲，他们会为公司创造更大的价值，这可以是一个良性循环。举个例子，当年美国的福特汽车公司给每一个技术工作定的工资是5美元/时，这远高于当时社会平均工资的40%，结果吸引了大批人才，最后公司没有亏本反而盈利。

只是一个个人建议，供领导参考。

以上是为述职报告，字字发自肺腑，请公司领导亲鉴。业务员个人述职报告7