# 销售部门第一季度工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-05-27

*小编为大家整理了销售部门第一季度工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了销售部门第一季度工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

销售部门第一季度工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：第一季度销售部门工作汇报

第一季度销售部门工作汇报

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单汇报：

一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠

道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\*\*\*代理、\*\*\*代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为202\_年新的增长点。

4、协助总经理开展\*\*\*车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\*\*\*车辆的统保正在洽谈中。

二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展：

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组

织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务：

1、组建和管理外勤团队。202\_年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

四、作为班子成员完成个人保费任务：

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对

班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

五、协助总经理搞好行政和综合管理：

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才\*\*\*。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要

的记录、打印和保管。周例会是我们中支进行管理重要措施,很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中……

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务最好的保险公司”?我不仅指挥还第一个刷洗便池，又用酸烧去尿碱，在我的带领下公司环境焕然一新。此举为客户营造了良好的服务环境，可以让客户信

任都邦;为人才提供良好的工作环境，便于引进人才。其他杂事：暖气不热了联系解决、厕所电灯不亮找物业帮忙、电脑网络有问题了找兼职网管……

六、协助总经理做好企业文化和品牌建设：

1、我公司对内对外，对上对下文稿基本上由我负责起草、撰写、提交。还负责企业文化和品牌建设。如为电台提供宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情况时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送……在企业文化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的家》一文在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软

件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。常常忙到深夜。

xx年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一起经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来......年终虽然没有完成任务，但是我们通过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、快乐的企业文化。

202\_年我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业文化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在这里感觉到和谐、快乐才加盟我们或者和我们合作……就这样,xx年年为202\_年的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，现在我们这支团队不仅是人才济济而且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽东主席说过：

“人的要素是第一位的”，解决了这一根本问题就可以减少内耗、形成合力，公司就可以走上健康、快速的发展之路!

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排名第一，保费总额和市场占有率在当地14家财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六家开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏?但是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在202\_年打个漂亮的翻身仗!!

省公司下达1000万，我们自定指标1200。中支完成情况：第一季度计划228万，实际完成356.6万。其中一月份计划80万，实际完成114.3万。二月份计划52万，实际完成76.5万。三月份计划96万，实际完成165.7万。

和于总的工作有了起色，我很高兴，秦皇岛都邦再也不是去年6月我来时候内外交困的样子。我们还要做大机构，力争三年把保费做到3000万以上，好要做各种指标都优秀的“精品公司”

前天省公司来人调研，工作之余带领导们去吹吹海风，我凝望着滚滚而来的白浪，即兴一首五言抒发我的心情：

凭风观沧海，心随白浪浮。

千年桑田处，鱼群绕渔夫。

岛外潮水凶，必受颠簸苦，

不求真富贵，但愿不虚度!

——202\_年3月27日初稿，4月9日定稿

202\_年第一季度销售工作计划

第一季度计划主抓六项工作:

1、销售目标

区域业绩目标落实到位

第一季度计划实现40万业绩

2、客户分类

根据客户关系，各地方购买能力及需求分为重点客户、一级客户和二级客户、三级客户

重点客户：南方电网超高压公司、广州供电局变电一部、变电二部、广东电网电力科学研究院，佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局，肇庆输变电

部、高要供电局、四会供电局。

一级客户：广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局、番禺供电局、白云供电局、花都供电局、增城供电局、从化供电局，南海供电局、顺德供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、广宁供电局、云浮供电局。

二级客户：端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局 三级客户：各供电所

3、业务员重新调整：

现有业务人员客户分工

吴蒙

杨华

张敖日格乐

周玉辉

吕牧哲

李满亮

马麟犊

李茂明

业务人员变动分工

吴蒙

杨华 张敖日格乐

周玉辉

吕牧哲

李满亮

马麟犊

李茂明

新招业务人员安排在广州区域、佛山区域电力系统

调整相关措施：

对业务员的综合能力进行测评：工作表现、社会关系、应变能力、销售目标、业绩达标情况

对于销售业绩不达标的人员进行季度调整，或者从本单位人员进行内部招聘、社会招聘

计划社会招聘2人，工作经验及相关行业履历!

4、业务员培训

针对性找出客户需求产品

针对性的产品培训

针对性业务技能培训

5、工作安排及目标

1月份初步完成广州、佛山、肇庆的市场摸底，找出客户对产品的需求品种，以便为市场开拓提供参考依据

1、

2、3月份落实市场计划销售任务，业务人员销售任务分配

带业务员熟悉客户各个部门人员

重点培养有潜力的销售人员

做好陪跑工作

自己以重点客户及客户领导公关为主要工作

为与客户加强交流，增近感情，对重点客户每周拜访两次;对一级客户每周拜访一次;对于其它客户根据实际情况安排拜访时间 。

了解客户基本情况

，但因个别节目包的价格过高，普 1

通用户在经济能力上无法接受，造成了推广，接受的一定困难。目前发展数字用户59户，实收金额总计： 5.02

万元。

4、mmds已初步达成了三家合作建设的意向，我们提供数字电视节目平台，地区电视台提供机房、铁塔、维护、电力等设施;市广电局提供发射、天线、计算机管理等设备和开拓农村市场。

三、安全播出、安全生产管理工作。

安全播出是我们广播电视工作的重中之重，我们机房同志在人少任务重的情况下，眼不离屏、手不离键，尤其确保了“两会”期间零秒不停播。安全生产重于泰山。每月召开一次安全生产例会。

四、根据区公司要求，今年2-3期间办理了xxx分公司人员及资产上划手续。

xxx分公司

二○○六年三月三十一日

202\_年第一季度工作汇报

一、配合采购高效快捷的完成每天市场采购、分拣、配送等任务。

二、1月初利用食堂空地搭建零时保温棚为冬季蔬菜储存和春节压货提供

了有效地空间。

三、不定期对车辆进行检查维护，发现问题解决问题。期间以讨论的形对当前的交通状况、配送路线、交通法规等做了细致的讨论，也拿出了一些应对的措施，为春节促销配送活动提供了有力的保障。

四、1月中旬至2月初顺利的完成集团公司下达的节前促销配送任务。

1、动员本部门员工积极完成个人促销任务和做好加班加点的思想准备。对车辆人员合理调配，不迟送、不少送做到每笔销售货品都能保质保量的送到客户手中。

2、配送部在车辆少，司机少任务重的情况下积极配合各部门，在做好当天的采购，分拣，配送任务之余，积极配合节前促销小组完成实地考察验收、运输、装卸、配送和物流公司公务用车等任务。

五、2月初在做好当天的采购和节前配送任务的同时，争分夺秒争取时间

成功的完成了春节期间蔬菜销售的采购压货计划。为春节期间西单超市的蔬菜销售供应提供了坚强的保障。

六、2至3月初先后陪同公司领导在七里河、安宁等地做实地考察调研为今后50家店面的开设选址规划最佳的配送路线。并及时招纳了2名驾驶员，解决了配送部驾驶员紧张的局面。

七、3月中旬经集团公司安排我们前往上海、苏州、杭州等地做实地考察调研。特别对上海江阳大型蔬菜批发市场进行了考察了解，结合南方蔬菜的销售季节和北方的高原夏菜的日照特点进行了交流沟通，重点对兰州百合进行了推广，得到了上海江阳市场的评价和认可，期待下次的接洽与合作。

202\_年4月5日方治群

202\_年第一季度工作汇报

202\_年初是公司整合资源，成立集团公司，进行第二次创业的伊始阶段，我们人力资源部根据言总经理在年初工作会议上的工作部署，主要做了如下工

作：

一、招聘工作

3个月来，根据各部门、各分公司的人才需求，我们相继进行了国贸业务岗位、行政文秘岗位、网络信息岗位、电气工程技术岗位、供应外贸及销售岗位等6个岗位的招聘工作。在李常务副总经理的大力支持和各用人部门的共同努力配合下，为上述人才需求岗位招聘了共计8名工作人员。

二、员工培训教育工作

2月份开始，我们通过培训需求调查问卷的方式，取得员工的培训需求，系统性、针对性地着手制定员工培训计划。至3月底，我们通过取得内部培训师以及借助外部培训机构的力量进行了共计4期4个课程的培训，课程内容分别为《铁合金生产》、《产品知识介绍》、《打造高效和谐管理团队》、《商务礼仪》等。参训人数约220人次，也取得一定的成效。约80%以上的学员在课后问卷强烈要求希望能继续得到培训安排，证

明了员工们对培训教育的认同。

三、配合公司提出的“管理制度化、办公流程化”的机制目标。 我们积极进行人力资源相关管理工作流程的研究制定，目前已完成的有《员工招聘录用管理办法》、《员工培训教育管理办法》、《试用期员工考核管理办法》、《后备人才储备管理办法》等8个工作流程。“中高层管理岗位的任职资格条件”和“岗位责任”正在积极征求相关的意见。

四、根据集团公司总经理办公会议精神，起草有关机构设置、1

各岗位人员的任职、聘任文件，整理完善《集团总部202\_年岗位薪酬分配方案》以及其它新酬方案制定。

五、根据国家有关政策，及时完成新进员工各项保险的办理手续，以及团体意外保险的投保、理赔工作。

六、早在元月底就完成了三元编织公司技术岗位操作工的外部培训任务。得到培训的员工已在4月初进入三元公司的试生产工作阶段。

七、协助党支部、工会进行202\_年度的总结、评优以及202\_年年初的一些计划性工作。

今后工作打算：

1、继续进行人才需求岗位的招聘工作，特别是要在4月20日前，同技术开发部一起完成电气工程技术岗位工作人员;同公司办一起完成集团总部行政接待岗位、保安岗位、食堂工作人员岗位招聘工作。

2、培训教育工作将争取相关更好的意见和建议，针对性的持续、长期进行下去。

3、在4月底完成《绩效考核管理办法》、《骨干员工职业生涯规划》、《干部提拔管理工作流程》等工作流程的设计。

4、积极应对《劳动合同法》，依法进行到期合同工的合同继签工作。

5、建立健全员工档案。

6、完成日常人事管理相关工作。

人力资源部

202\_年4月5日

第2篇：第一季度销售部门工作汇报

第一季度销售部门工作汇报

第一季度销售部门工作汇报

第一篇：202\_年第一季度销售部门工作汇报

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单汇报：

一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\*\*\*代理、\*\*\*代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为202\_年新的增长点。

4、协助总经理开展\*\*\*车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\*\*\*车辆的统保正在洽谈中。

二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展：

1 / 16

第一季度销售部门工作汇报

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务： 1、组建和管理外勤团队。202\_年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

四、作为班子成员完成个人保费任务：

2 / 16

第一季度销售部门工作汇报

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

五、协助总经理搞好行政和综合管理：

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才\*\*\*。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是我们中支进行管理重要措施,很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终

3 / 16

第一季度销售部门工作汇报

报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中……

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务最好的保险公司”?我不仅指挥还第一个刷洗便池，又用酸烧去尿碱，在我的带领下公司环境焕然一新。此举为客户营造了良好的服务环境，可以让客户信任都邦;为人才提供良好的工作环境，便于引进人才。其他杂事：暖气不热了联系解决、厕所电灯不亮找物业帮忙、电脑网络有问题了找兼职网管……

六、协助总经理做好企业文化和品牌建设：

1、我公司对内对外，对上对下文稿基本上由我负责起草、撰写、提交。还负责企业文化和品牌建设。如为电台提供宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情况时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送……在企业文化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的家》一文在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

4 / 16

第一季度销售部门工作汇报

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。常常忙到深夜。

xx年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一起经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来......年终虽然没有完成任务，但是我们通过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、快乐的企业文化。

202\_年我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业文化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在这里感觉到和谐、快乐才加盟我们或者和我们合作……就这样,xx年年为202\_年的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，现在我们这支团队不仅是人才济济而且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽东主席说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根本问题就可以减少内耗、形成合力，公司就可以走上健康、快速的发展之路!

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排名第一，保费总额和市场占有率在当地14家财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个

5 / 16

第一季度销售部门工作汇报

开业不到一年的公司超越了六家开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏?但是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在202\_年打个漂亮的翻身仗!!

省公司下达1000万，我们自定指标1200。中支完成情况：第一季度计划228万，实际完成356.6万。其中一月份计划80万，实际完成114.3万。二月份计划52万，实际完成76.5万。三月份计划96万，实际完成165.7万。

和于总的工作有了起色，我很高兴，秦皇岛都邦再也不是去年6月我来时候内外交困的样子。我们还要做大机构，力争三年把保费做到3000万以上，好要做各种指标都优秀的“精品公司”

前天省公司来人调研，工作之余带领导们去吹吹海风，我凝望着滚滚而来的白浪，即兴一首五言抒发我的心情：

凭风观沧海，心随白浪浮。 千年桑田处，鱼群绕渔夫。 岛外潮水凶，必受颠簸苦， 不求真富贵，但愿不虚度!

第二篇：202\_年第一季度销售工作计划书 202\_年第一季度销售工作计划 第一季度计划主抓六项工作:

6 / 16

第一季度销售部门工作汇报

1、销售目标

(1)区域业绩目标落实到位

(2)第一季度计划实现40万业绩(1月份做好铺垫工作，2、3月份必需做到40万业绩)

2、客户分类

(1)根据客户关系，各地方购买能力及需求分为重点客户、一级客户和二级客户、三级客户

重点客户：南方电网超高压公司、广州供电局变电一部、变电二部、广东电网电力科学研究院，佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局，肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局。

一级客户：广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局、番禺供电局、白云供电局、花都供电局、增城供电局、从化供电局，南海供电局、顺德供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、广宁供电局、云浮供电局。

二级客户：端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局三级客户：各供电所

3、业务员重新调整： 现有业务人员客户分工

7 / 16

第一季度销售部门工作汇报

吴蒙(广州供电局变电一部、变电二部、广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局) 杨华(番禺供电局、南方电网超高压公司) 张敖日格乐(增城供电局) 周玉辉(天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局) 吕牧哲(佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、南海供电局、顺德供电局) 李满亮(肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局、端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局、云浮供电局) 马麟犊(从化供电局) 李茂明(花都供电局) 业务人员变动分工

吴蒙(广州供电局变电一部、变电二部、广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局) 杨华(番禺供电局、南方电网超高压公司、增城供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局，该业务人员的工作能力较强，而且现有客户较少，建议把上述客户交给此业务员)张敖日格乐(工作经验不足，建议调整) 周玉辉(因该业务员的客户较多，无时间开发新客户，建议把该区域供电局交给其它业务人员，增进重点客户的工作)

8 / 16

第一季度销售部门工作汇报

吕牧哲(佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、南海供电局、顺德供电局) 李满亮(肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局、端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局、云浮供电局) 马麟犊(从化供电局) 李茂明(花都供电局)

新招业务人员安排在广州区域、佛山区域电力系统 调整相关措施：

(1)对业务员的综合能力进行测评：工作表现、社会关系、应变能力、销售目标、业绩达标情况

(2)对于销售业绩不达标的人员进行季度调整，或者从本单位人员进行内部招聘、社会招聘

(3)计划社会招聘2人，工作经验及相关行业履历! 4、业务员培训

(1)针对性找出客户需求产品 (2)针对性的产品培训 (3)针对性业务技能培训 5、工作安排及目标

(1)1月份初步完成广州、佛山、肇庆的市场摸底，找出客户对产品的需求品种，以便为市场开拓提供参考依据

9 / 16

第一季度销售部门工作汇报

(2)1、2、3月份落实市场计划销售任务，业务人员销售任务分配(广州20万、佛山10万、肇庆10万)

(3)带业务员熟悉客户各个部门人员 (4)重点培养有潜力的销售人员 (5)做好陪跑工作

(6)自己以重点客户及客户领导公关为主要工作

(7)为与客户加强交流，增近感情，对重点客户每周拜访两次;对一级客户每周拜访一次;对于其它客户根据实际情况安排拜访时间(但必需做到至少两周拜访一次)。

(8)了解客户基本情况(附表)

(9)了解客户对产品实际需求并提交详细清单 6、落实产品交流会

针对重点客户开展产品交流会,主要联系该单位生技部门负责人，安排该单位及其下属供电所相关人员来参加产品交流会!

第三篇：第一季度工作汇报

xxx分公司202\_年第一季度工作汇报 现将xxx分公司第一季度工作情况汇报如下：

202\_年xxx分公司任务更加繁重，为了进一步激励广大员工以饱满的热情面对挑战，面对激烈的市场竞争，分公司于二月中旬召开了202\_年度工作会议，全面客观地总结了202\_年工作，并结合当前面临

10 / 16

第一季度销售部门工作汇报

形势，及我们分公司的发展规划和现实情况，对202\_年如何维护和拓展市场，维护客户关系，提高服务质量等提出了总体要求，制定了新的绩效考核办法。

同时在增收渠道比较狭窄的情况下，提出了立足工作实际，在节支上挖掘潜力。将对各科室办公用品费用、对汽车耗油等进行严格地管理，加大财务监督力度，让全体员工共同参与，从我做起，从现在做起，为公司增收节支献计献策，用好每一分钱、节约每一分钱。

二、各项收入情况

1、基本收视费收入为45.66万元。2、工程安装费：第一季度发展新用户154户，工程安装费收入为6.51万元;3、数字电视业务：这是一项新生事物，百姓的接收需要一定时间和经济保证，为了更快更好地推广这项业务，公司做出了运营方案，在人员紧张的情况下，又抽调了两位同志专门负责此业务，首先从加大宣传力度，通过各种形式，利用一切手段，向广大群众介绍数字电视。采用分批分期逐步发展用户的办法，逐步打开局面，开拓市场。由于目前，普通数字信号设备迟迟未到，给宣传上造成了一定的难度。另一次性交纳两年的最低消费(捌佰肆拾元)，但因个别节目包的价格过高，普1 通用户在经济能力上无法接受，造成了推广，接受的一定困难。目前发展数字用户59户，实收金额总计：5.02万元。4、mmds(无线数字电视)已初步达成了三家合作建设的意向，我们提供数字电视节

11 / 16

第一季度销售部门工作汇报

目平台，地区电视台提供机房、铁塔、维护、电力等设施;市广电局提供发射、天线、计算机管理等设备和开拓农村市场。

三、安全播出、安全生产管理工作。

安全播出是我们广播电视工作的重中之重，我们机房同志在人少任务重的情况下，眼不离屏、手不离键，尤其确保了“两会”期间零秒不停播。安全生产重于泰山。每月召开一次安全生产例会。

四、根据区公司要求，今年2-3期间办理了xxx分公司人员及资产上划手续。

xxx分公司

二○○六年三月三十一日

第四篇：202\_年第一季度工作汇报 202\_年第一季度工作汇报

一、配合采购高效快捷的完成每天市场采购、分拣、配送等任务。

二、1月初利用食堂空地搭建零时保温棚为冬季蔬菜储存和春节压货提供了有效地空间。

三、不定期对车辆进行检查维护，发现问题解决问题。期间以讨论的形对当前的交通状况、配送路线、交通法规等做了细致的讨论，也拿出了一些应对的措施，为春节促销配送活动提供了有力的保障。

12 / 16

第一季度销售部门工作汇报

四、1月中旬至2月初顺利的完成集团公司下达的节前促销配送任务。

1、动员本部门员工积极完成个人促销任务和做好加班加点的思想准备。对车辆人员合理调配，不迟送、不少送做到每笔销售货品都能保质保量的送到客户手中。

2、配送部在车辆少，司机少任务重的情况下积极配合各部门，在做好当天的采购，分拣，配送任务之余，积极配合节前促销小组完成实地考察验收、运输、装卸、配送和物流公司公务用车等任务。

五、2月初在做好当天的采购和节前配送任务的同时，争分夺秒争取时间成功的完成了春节期间蔬菜销售的采购压货计划。为春节期间西单超市的蔬菜销售供应提供了坚强的保障。

六、2至3月初先后陪同公司领导在七里河、安宁等地做实地考察调研为今后50家店面的开设选址规划最佳的配送路线。并及时招纳了2名驾驶员，解决了配送部驾驶员紧张的局面。

七、3月中旬经集团公司安排我们前往上海、苏州、杭州等地做实地考察调研。特别对上海江阳大型蔬菜批发市场进行了考察了解，结合南方蔬菜的销售季节和北方的高原夏菜的日照特点进行了交流沟通，重点对兰州百合进行了推广，得到了上海江阳市场的评价和认可，期待下次的接洽与合作。

202\_年4月5日方治群

13 / 16

第一季度销售部门工作汇报

第：202\_年第一季度工作汇报 202\_年第一季度工作汇报

202\_年初是公司整合资源，成立集团公司，进行第二次创业的伊始阶段，我们人力资源部根据言总经理在年初工作会议上的工作部署，主要做了如下工作：

一、招聘工作

3个月来，根据各部门、各分公司的人才需求，我们相继进行了国贸业务岗位、行政文秘岗位、网络信息岗位、电气工程技术岗位、供应外贸及销售岗位等6个岗位的招聘工作。在李常务副总经理的大力支持和各用人部门的共同努力配合下，为上述人才需求岗位招聘了共计8名工作人员。

二、员工培训教育工作

2月份开始，我们通过培训需求调查问卷的方式，取得员工的培训需求，系统性、针对性地着手制定员工培训计划。至3月底，我们通过取得内部培训师以及借助外部培训机构的力量进行了共计4期4个课程的培训，课程内容分别为《铁合金生产》、《产品知识介绍》、《打造高效和谐管理团队》、《商务礼仪》等。参训人数约220人次，也取得一定的成效。约80%以上的学员在课后问卷强烈要求希望能继续得到培训安排，证明了员工们对培训教育的认同。

14 / 16

第一季度销售部门工作汇报

三、配合公司提出的“管理制度化、办公流程化”的机制目标。我们积极进行人力资源相关管理工作流程的研究制定，目前已完成的有《员工招聘录用管理办法》、《员工培训教育管理办法》、《试用期员工考核管理办法》、《后备人才储备管理办法》等8个工作流程。“中高层管理岗位的任职资格条件”和“岗位责任”正在积极征求相关的意见。

四、根据集团公司总经理办公会议精神，起草有关机构设置、1 各岗位人员的任职、聘任文件，整理完善《集团总部202\_年岗位薪酬分配方案》以及其它新酬方案制定。

五、根据国家有关政策，及时完成新进员工各项保险的办理手续，以及团体意外保险的投保、理赔工作。

六、早在元月底就完成了三元编织公司技术岗位操作工的外部培训任务。得到培训的员工已在4月初进入三元公司的试生产工作阶段。

七、协助党支部、工会进行202\_年度的总结、评优以及202\_年年初的一些计划性工作。

今后工作打算：

1、继续进行人才需求岗位的招聘工作，特别是要在4月20日前，同技术开发部一起完成电气工程技术岗位工作人员;同公司办一

15 / 16

第一季度销售部门工作汇报

起完成集团总部行政接待岗位、保安岗位、食堂工作人员岗位招聘工作。

2、培训教育工作将争取相关更好的意见和建议，针对性的持续、长期进行下去。

3、在4月底完成《绩效考核管理办法》、《骨干员工职业生涯规划》、《干部提拔管理工作流程》等工作流程的设计。

4、积极应对《劳动合同法》，依法进行到期合同工的合同继签工作。

5、建立健全员工档案。 6、完成日常人事管理相关工作。 人力资源部 202\_年4月5日

16 / 16

第3篇：第一季度销售部门工作汇报

-

代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\*\*\*代理、\*\*\*代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为202\_年新的增长点。

4、协助总经理开展\*\*\*车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\*\*\*车辆的统保正在洽谈中。

二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展：

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组-

织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务：

1、组建和管理外勤团队。202\_年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

四、作为班子成员完成个人保费任务：

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对-

班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

五、协助总经理搞好行政和综合管理：

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才\*\*\*。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是我们中支-

进行管理重要措施,很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中……

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务最好的保险公司”?我不仅指挥还第一个刷洗便池，又用酸烧去尿碱，在我的带领下公司环境焕然一新。此举为客户营造了良好的服务环境，可以让客户信任都邦;为人才提供良好的工作环境，便-

于引进人才。其他杂事：暖气不热了联系解决、厕所电灯不亮找物业帮忙、电脑网络有问题了找兼职网管……

六、协助总经理做好企业文化和品牌建设：

1、我公司对内对外，对上对下文稿基本上由我负责起草、撰写、提交。还负责企业文化和品牌建设。如为电台提供宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情况时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送……在企业文化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的家》一文在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修-

理。常常忙到深夜。

xx年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一起经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来......年终虽然没有完成任务，但是我们通过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、快乐的企业文化。

202\_年我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业文化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在这里感觉到和谐、快乐才加盟我们或者和我们合作……就这样,xx年年为202\_年的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，现在我们这支团队不仅是人才济济而且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽东主席说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根-

本问题就可以减少内耗、形成合力，公司就可以走上健康、快速的发展之路!

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排名第一，保费总额和市场占有率在当地14家财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六家开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏?但是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在202\_年打个漂亮的翻身仗!!

省公司下达1000万，我们自定指标1200。中支完成情况：第一季度计划228万，实际完成356.6万。其中一月份计划80万，实际完成114.3万。二月份计划52万，实际完成76.5万。三月份计划96万，实际完成165.7万。

和于总的工作有了起色，我很高兴，秦皇岛都邦再也不是去年6月我来时候内外交困的样子。我们还要做大机构，力争三年把保费做到3000万以上，好要做各种指标都优秀的“精品公司”

前天省公司来人调研，工作之余带-

领导们去吹吹海风，我凝望着滚滚而来的白浪，即兴一首五言抒发我的心情：

凭风观沧海，心随白浪浮。

千年桑田处，鱼群绕渔夫。

岛外潮水凶，必受颠簸苦，

不求真富贵，但愿不虚度!

——202\_年3月27日初稿，4月9日定稿

202\_年第一季度销售工作计划

第一季度计划主抓六项工作:

1、销售目标

区域业绩目标落实到位

第一季度计划实现40万业绩

2、客户分类

根据客户关系，各地方购买能力及需求分为重点客户、一级客户和二级客户、三级客户

重点客户：南方电网超高压公司、广州供电局变电一部、变电二部、广东电网电力科学研究院，佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局，肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局。

-

一级客户：广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局、番禺供电局、白云供电局、花都供电局、增城供电局、从化供电局，南海供电局、顺德供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、广宁供电局、云浮供电局。

二级客户：端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局 三级客户：各供电所

3、业务员重新调整：

现有业务人员客户分工

吴蒙

杨华

张敖日格乐

周玉辉

吕牧哲

李满亮

马麟犊

李茂明

业务人员变动分工

-

吴蒙

杨华 张敖日格乐

周玉辉

吕牧哲

李满亮

马麟犊

李茂明

新招业务人员安排在广州区域、佛山区域电力系统

调整相关措施：

对业务员的综合能力进行测评：工作表现、社会关系、应变能力、销售目标、业绩达标情况

对于销售业绩不达标的人员进行季度调整，或者从本单位人员进行内部招聘、社会招聘

计划社会招聘2人，工作经验及相关行业履历!

4、业务员培训

针对性找出客户需求产品

针对性的产品培训

针对性业务技能培训

-

5、工作安排及目标

1月份初步完成广州、佛山、肇庆的市场摸底，找出客户对产品的需求品种，以便为市场开拓提供参考依据

1、2、3月份落实市场计划销售任务，业务人员销售任务分配

带业务员熟悉客户各个部门人员

重点培养有潜力的销售人员

做好陪跑工作

自己以重点客户及客户领导公关为主要工作

为与客户加强交流，增近感情，对重点客户每周拜访两次;对一级客户每周拜访一次;对于其它客户根据实际情况安排拜访时间 。

了解客户基本情况

，但因个别节目包的价格过高，普 1

通用户在经济能力上无法接受，造成了推广，接受的一定困难。目前发展数字用户59户，实收金额总计： 5.02万元。4、mmds已初步达成了三家合作建设的意向，我们提供数字电视节目平-

台，地区电视台提供机房、铁塔、维护、电力等设施;市广电局提供发射、天线、计算机管理等设备和开拓农村市场。

三、安全播出、安全生产管理工作。

安全播出是我们广播电视工作的重中之重，我们机房同志在人少任务重的情况下，眼不离屏、手不离键，尤其确保了“两会”期间零秒不停播。安全生产重于泰山。每月召开一次安全生产例会。

四、根据区公司要求，今年2-3期间办理了xxx分公司人员及资产上划手续。

xxx分公司

二○○六年三月三十一日

202\_年第一季度工作汇报

一、配合采购高效快捷的完成每天市场采购、分拣、配送等任务。

二、1月初利用食堂空地搭建零时保温棚为冬季蔬菜储存和春节压货提供了有效地空间。

三、不定期对车辆进行检查维护，发现问题解决问题。期间以讨论的形对-

当前的交通状况、配送路线、交通法规等做了细致的讨论，也拿出了一些应对的措施，为春节促销配送活动提供了有力的保障。

四、1月中旬至2月初顺利的完成集团公司下达的节前促销配送任务。

1、动员本部门员工积极完成个人促销任务和做好加班加点的思想准备。对车辆人员合理调配，不迟送、不少送做到每笔销售货品都能保质保量的送到客户手中。

2、配送部在车辆少，司机少任务重的情况下积极配合各部门，在做好当天的采购，分拣，配送任务之余，积极配合节前促销小组完成实地考察验收、运输、装卸、配送和物流公司公务用车等任务。

五、2月初在做好当天的采购和节前配送任务的同时，争分夺秒争取时间成功的完成了春节期间蔬菜销售的采购压货计划。为春节期间西单超市的蔬菜销售供应提供了坚强的保障。

-

六、2至3月初先后陪同公司领导在七里河、安宁等地做实地考察调研为今后50家店面的开设选址规划最佳的配送路线。并及时招纳了2名驾驶员，解决了配送部驾驶员紧张的局面。

七、3月中旬经集团公司安排我们前往上海、苏州、杭州等地做实地考察调研。特别对上海江阳大型蔬菜批发市场进行了考察了解，结合南方蔬菜的销售季节和北方的高原夏菜的日照特点进行了交流沟通，重点对兰州百合进行了推广，得到了上海江阳市场的评价和认可，期待下次的接洽与合作。

202\_年4月5日方治群

202\_年第一季度工作汇报

202\_年初是公司整合资源，成立集团公司，进行第二次创业的伊始阶段，我们人力资源部根据言总经理在年初工作会议上的工作部署，主要做了如下工作：

一、招聘工作

3个月来，根据各部门、各分公司的-

人才需求，我们相继进行了国贸业务岗位、行政文秘岗位、网络信息岗位、电气工程技术岗位、供应外贸及销售岗位等6个岗位的招聘工作。在李常务副总经理的大力支持和各用人部门的共同努力配合下，为上述人才需求岗位招聘了共计8名工作人员。

二、员工培训教育工作

2月份开始，我们通过培训需求调查问卷的方式，取得员工的培训需求，系统性、针对性地着手制定员工培训计划。至3月底，我们通过取得内部培训师以及借助外部培训机构的力量进行了共计4期4个课程的培训，课程内容分别为《铁合金生产》、《产品知识介绍》、《打造高效和谐管理团队》、《商务礼仪》等。参训人数约220人次，也取得一定的成效。约80%以上的学员在课后问卷强烈要求希望能继续得到培训安排，证明了员工们对培训教育的认同。

三、配合公司提出的“管理制度化、办公流程化”的机制目标。 我们积极进-

行人力资源相关管理工作流程的研究制定，目前已完成的有《员工招聘录用管理办法》、《员工培训教育管理办法》、《试用期员工考核管理办法》、《后备人才储备管理办法》等8个工作流程。“中高层管理岗位的任职资格条件”和“岗位责任”正在积极征求相关的意见。

四、根据集团公司总经理办公会议精神，起草有关机构设置、1

各岗位人员的任职、聘任文件，整理完善《集团总部202\_年岗位薪酬分配方案》以及其它新酬方案制定。

五、根据国家有关政策，及时完成新进员工各项保险的办理手续，以及团体意外保险的投保、理赔工作。

六、早在元月底就完成了三元编织公司技术岗位操作工的外部培训任务。得到培训的员工已在4月初进入三元公司的试生产工作阶段。

七、协助党支部、工会进行202\_年度的总结、评优以及202\_年年初的一些计划性工作。

-

今后工作打算：

1、继续进行人才需求岗位的招聘工作，特别是要在4月20日前，同技术开发部一起完成电气工程技术岗位工作人员;同公司办一起完成集团总部行政接待岗位、保安岗位、食堂工作人员岗位招聘工作。

2、培训教育工作将争取相关更好的意见和建议，针对性的持续、长期进行下去。

3、在4月底完成《绩效考核管理办法》、《骨干员工职业生涯规划》、《干部提拔管理工作流程》等工作流程的设计。

4、积极应对《劳动合同法》，依法进行到期合同工的合同继签工作。

5、建立健全员工档案。

6、完成日常人事管理相关工作。

人力资源部

202\_年4月5日

-

----

第4篇：第一季度公司销售部门工作汇报

第一季度某公司销售部门工作汇报

第一季度某公司销售部门工作汇报 第一季度某公司销售部门工作汇报

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单汇报：

一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同代理、代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为新的增长点。

4、协助总经理开展车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，车辆的统保正在洽谈中。

二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展：

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务：

1、组建和管理外勤团队。领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

四、作为班子成员完成个人保费任务：

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

五、协助总经理搞好行政和综合管理：

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

&n bsp; 2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是我们中支-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

进行管理重要措施,很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中……

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务最好的保险公司”?我不仅指挥还第一个刷洗便池，又用酸烧去尿碱，在我的带领下公司环境焕然一新。此举为客户营造了良好的服务环境，可以让客户信任都邦;为人才提供良好的工作环境，便于-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

引进人才。其他杂事：暖气不热了联系解决、厕所电灯不亮找物业帮忙、电脑网络有问题了找兼职网管……

六、协助总经理做好企业文化和品牌建设：

1、我公司对内对外，对上对下文稿基本上由我负责起草、撰写、提交。还负责企业文化和品牌建设。如为电台提供宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情况时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送……在企业文化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的家》一文在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

常常忙到深夜。

年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一起经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来......年终虽然没有完成任务，但是我们通过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、快乐的企业文化。

我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业文化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在这里感觉到和谐、快乐才加盟我们或者和我们合作……就这样,年年为的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，现在我们这支团队不仅是人才济济而且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽东主席说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根本问题就可以减少内耗、-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

形成合力，公(司就可以走上健康、快速的发展之路!

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排名第一，保费总额和市场占有率在当地14家财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六家开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏?但是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在打个漂亮的翻身仗!!

省公司下达1000万，我们自定指标1200。中支完成情况：第一季度计划228万，实际完成万

。其中一月份计划80万，实际完成万。二月份计划52万，实际完成万。三月份计划96万，实际完成万。

和于总的工作有了起色，我很高兴，秦皇岛都邦再也不是去年6月我来时候内外交困的样子。我们还要做大机构，力争三年把保费做到3000万以上，好要做各种指标都优秀的“精品公司”

前天省公司来人调研，工作之余带领导-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

们去吹吹海风，我凝望着滚滚而来的白浪，即兴一首五言抒发我的心情：

凭风观沧海，心随白浪浮。

千年桑田处，鱼群绕渔夫。

岛外潮水凶，必受颠簸苦，

不求真富贵，但愿不虚度

-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

第5篇：某年第一季度销售部门工作汇报

XX年第一季度销售部门工作汇报

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单汇报：

一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\*\*\*代理、\*\*\*代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为XX年新的增长点。

4、协助总经理开展\*\*\*车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\*\*\*车辆的统保正在洽谈中。

二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展：

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务：

1、组建和管理外勤团队。XX年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

四、作为班子成员完成个人保费任务：

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

五、协助总经理搞好行政和综合管理：

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才\*\*\*。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是我们中支进行管理重要措施,很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中……

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务最好的保险公司”?我不仅指挥还第一个刷洗便池，又用酸烧去尿碱，在我的带领下公司环境焕然一新。此举为客户营造了良好的服务环境，可以让客户信任都邦;为人才提供良好的工作环境，便于引进人才。其他杂事：暖气不热了联系解决、厕所电灯不亮找物业帮忙、电脑网络有问题了找兼职网管……

六、协助总经理做好企业文化和品牌建设：

1、我公司对内对外，对上对下文稿基本上由我负责起草、撰写、提交。还负责企业文化和品牌建设。如为电台提供宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情况时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送……在企业文化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的家》一文在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。 XX年第一季度销售部门工作汇报

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。常常忙到深夜。

XX年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一起经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来......年终虽然没有完成任务，但是我们通过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、快乐的企业文化。

XX年我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业文化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在这里感觉到和谐、快乐才加盟我们或者和我们合作……就这样,XX年年为XX年的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，现在我们这支团队不仅是人才济济而且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽东主席说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根本问题就可以减少内耗、形成合力，公司就可以走上健康、快速的发展之路!

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排名第一，保费总额和市场占有率在当地14家财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六家开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏?但是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在XX年打个漂亮的翻身仗!!

省公司下达1000万，我们自定指标1200。中支完成情况：第一季度计划228万，实际完成万。其中一月份计划80万，实际完成万。二月份计划52万，实际完成万。三月份计划96万，实际完成万。

和于总的工作有了起色，我很高兴，秦皇岛都邦再也不是去年6月我来时候内外交困的样子。我们还要做大机构，力争三年把保费做到3000万以上，好要做各种指标都优秀的“精品公司”

前天省公司来人调研，工作之余带领导们去吹吹海风，我凝望着滚滚而来的白浪，即兴一首五言抒发我的心情：

凭风观沧海，心随白浪浮。

千年桑田处，鱼群绕渔夫。

岛外潮水凶，必受颠簸苦，

不求真富贵，但愿不虚度! ——XX年3月27日初稿，4月9日定稿 XX年第一季度销售部门工作汇报

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！