# 202\_销售经理年度工作总结900字5篇

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-03-06

*写工作总结可以给我们下一阶段的学习和工作做指导，因此，我们要做好归纳总结，那么，总结要怎么写才能出彩呢？《202\_销售经理年度工作总结900字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>1.202\_销售经理年度工作总结900字　　时间依然遵循其亘...*

写工作总结可以给我们下一阶段的学习和工作做指导，因此，我们要做好归纳总结，那么，总结要怎么写才能出彩呢？《202\_销售经理年度工作总结900字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.202\_销售经理年度工作总结900字

　　时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

　　一、负责区域的销售业绩回顾与分析

　　（一）业绩回顾

　　1、整年度总现金回款xx多万，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xxx，以xx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xxx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xx，但由于xx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xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了xxx“xxxx”，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、新客户开放面，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，销量也很差。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。

　　3、我公司在xx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20xx年xx月份决定以xx为核心运作xx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

　　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，20xx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一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

　　1、心态的自我调节能力增强了。

　　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、“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适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，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、地方酒太强等。

　　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，业务人员本土化。

　　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。

　　四、对公司的几点建议

　　1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉，在没有品牌力的情况下一定要体现出“产品力”。

　　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，真正做到“重点抓、抓重点”。

　　4、注重品牌形象的塑造。

　　总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累。

>2.202\_销售经理年度工作总结900字

　　忙碌而充实的XX个月转瞬即逝，随着工作岗位的调整，我更进一步努力学习，积极工作，以尽快适应新岗位的工作要求，不辜负领导的重托，为公司的发展和各项工作的开展贡献自己的一份薄力。现就我XX个月来的工作总结如下：

　　一、履行职责，认真落实经营发展工作

　　受整个机械行业不景气，经济运行压力大等的影响，我公司相关产品产销的难度也随之增加，但在公司领导们的正确决策部署和全体员工的共同努力下，上个月仍完成了XXXX万元的销售额，这对我部门按期完成年度工作目标进一步增强了信心。

　　二、脚踏实地，积极作好本职工作

　　第一，做好常规管理工作，保障工作顺利实施。今年厂区搬迁工作是整个集团公司的一个重头戏，目前公司在新址也已经平稳有序的运营起来。之前本人在搬迁过程中也起到了很好的组织协调作用，并于上个月安排人员对老区一些设备进行修旧利废，以控制公司费用开支，其中包括对老区地下室库房的电线、电缆、照明系统等的维修。

　　第二，严格遵行制度，做好公司库存盘点工作。上月末正好迎来假期，为保证节前此项工作结束，抓紧时间，严格按照集团公司盘点要求进行盘点，在XX月XX日下班前，所有数据一一列清。

　　三、端正态度，认真做好岗位培训工作

　　工作岗位调整后，我必须改变过去的思维方式，理清思路，做好工作衔接，在短时间内适应新岗位的要求，为公司的发展做好支撑服务。XX月XX日，我参加了XXXX公司举行的新干部培训工作会。从中我了解了作为一名新干部应具备的领导力、决策力、执行力等综合素质。未来的工作中还有很多需要学习地方，我将以积极向上的态度对待自己的工作，为部门员工起到一定的表率作用。

　　四、加强安全管理，树立安全责任意识

　　XX月，公司始终保持安全运行状态，做到了无安全事故发生。“安全第一，预防为主”是公司安全一贯坚持的工作指导方针。作为公司安全管理员，始终提高责任意识，力图将安全隐患消灭在萌芽状态。

　　五、存在的不足

　　下一步计划虽然自己尽职尽责，努力做好各项工作，但还是存在不尽人意的方面。一是个人能力还有待进一步提高，个别工作不到位;二是有急躁情绪，说话分寸有时掌握不好。

　　在以后的工作中，我将继续努力，认真落实公司各项工作，做好以下几个方面的工作：一是进一步加强自身学习，积极参与创先争优活动，提升自身政治思想水平;二是提高自身管理水平，落实好综合部各项工作的组织开展;三是抓好本部门管理工作，强化部门人员服务意识，提高办事效率。

>3.202\_销售经理年度工作总结900字

　　20xx年即将结束。在这半年时间里，我从自己的努力中收获了一点点。我觉得有必要总结一下我的工作。目的是吸取教训，提升自己，让自己的工作做得更好，让自己有信心、有决心在20xx年把工作做得更好。下面，我将对自己一年的工作做一个简要的总结。

　　我XX月来公司工作，开始成立销售部。进入公司后，我学习了产品知识，收集了同行业的信息，积累了市场经验，现在对预付费储值卡市场有了深入的了解。能够清晰流畅地应对客户提到的各种问题，准确把握客户的需求，与客户沟通良好，逐渐获得客户的信任。所以通过努力，获得了几个成功的客户资源，也逐渐积累了一定程度的优质客户，对市场的把握也相对透明。在学习产品知识和积累经验的同时，我们的能力和业务水平都有了很大的提高。

　　虽然之前从事过销售相关工作，有一定的销售知识和经验，但是和优秀成功的销售经理相比还是有一定的差距。感觉自己还在销售人员的岗位上，是因为工作没有做好，没有给销售人员足够的培训和指导，影响了销售部门的销售业绩。

　　一、部门工作总结

　　在过去的一年里，通过销售部全体员工的共同努力，我们讨论和制定了销售技巧、公司产品的核心竞争优势和公司的宣传材料《至客户的一封信》，并对各种媒体广告提出了建议，提出了“一切都是安全的，世界是良性的”的核心声明，使我们公司的产品知名度逐渐得到xx市场客户的认可。部门全体员工整理出5000多份黄页，发出3000多份公司宣传资料，在高新区的税务大厅和各种写字楼进行奇访，为即将到来的疯狂销售季打下了良好的基础。在团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，并对销售部门的运营体系、工作流程和团队文化进行了探讨。这是我认为我们做得很好的一个方面，但是我们在其他方面的工作还存在很多问题。

　　从销售部门的销售业绩来看，我们的工作并不好，可以说是销售上的失败。虽然存在一些客观因素，但其他一些做法在工作中也存在很大问题，主要表现在：

　　1)对销售中最基础客户的拜访太少。销售部今年xxx年xxx月中旬开始工作。工作开始至今记录有xxx次客户拜访，无记录有xxx次客户。一个月内，计算五个销售人员一天拜访的客户总数。从以上数字来看，我们拜访客户的基础工作做得并不好。

　　2)沟通不充分。销售人员在与客户沟通的过程中，不能清晰地向客户传达我公司产品的情况，了解客户的真实想法和意图；无法快速响应客户提出的建议。在传达产品信息时，我们不知道客户对我们的产品了解多少，接受多少。被拒绝后再不跟进是致命的错误。

　　3)工作没有明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，导致销售工作没有统一管理、工作时间分配不合理、工作情况混乱等各种不良后果。

　　4)新业务发展不够，业务增长小，个别业务员工作责任心和工作规划不强，业务能力有待提高。

　　二、市场分析

　　现在xx消费卡市场有很多品牌，但主要是那些公司。现在，我们的产品在产品质量和功能上是优越的。表面

　　上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，xx省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

　　在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造xx省业内的第一品牌指日可待。

　　市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

>4.202\_销售经理年度工作总结900字

　　20xx在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

　　一、部门工作总结

　　在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

　　下面是公司20xx年总的销售情况：

　　从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

　　客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，x个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

　　沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，xxx及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

　　工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

　　新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

　　二、市场分析

　　现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

　　市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

　　三、20xx年工作计划

　　在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

　　1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个xxx，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

　　2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

　　3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

　　4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

　　5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

　　我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

>5.202\_销售经理年度工作总结900字

　　工作中存在问题及总结经验教训在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面：

　　1、忙忙碌碌每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

　　2、缺少经验在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年立，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的培训。

　　3、懒惰在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。探索作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我的帮助，指引我向正确的方面去发展。

　　流年似水，转眼到xx年已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养。

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！