# 精选销售经理求职信范文如何写(9篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-02-26

*精选销售经理求职信范文如何写一一、200\*各项指标预计完成情况1、生产量。1-10月份累计生产吨,其中:吨,吨,吨,其它749吨。预计全年合计生产吨。2、销售收入。1-10月份累计销售收入x万元,预计全年实现销售收入x万元,人均销售收入xx...*

**精选销售经理求职信范文如何写一**

一、200\*各项指标预计完成情况

1、生产量。1-10月份累计生产吨,其中:吨,吨,吨,其它749吨。预计全年合计生产吨。

2、销售收入。1-10月份累计销售收入x万元,预计全年实现销售收入x万元,人均销售收入xx5万元。

3、出口创汇。1-10月份累计出口创汇x万元,其中自营出口虚心学习美元。预计全年出口创汇3x万元,自营出口美元。

4、职工收入。预计全年x元。

5、安全。无轻伤以上事故。

6、利税。1-10月份累计实现x万元,预计全年实现x万元。

二、200\*年所做的主要工作

(一)坚持学习,不断提高思想政治素养和政策执行能力

xx公司是一个外向型企业,其产品70%出口国外。为了与国际市场接轨,把握市场脉搏,保持市场的发展和增长,保持思想的先进性,就必须不断地学习,不断超越自我。不管工作多忙,坚持每天抽出一定时间读书学习,学习邓小平理论以及“三个代表”重要思想等理论书籍,深入领会贯彻xx届四中全会和中纪委四次全会精神,积极落实集团公司“两会”精神,始终注意坚持党的领导,注意发挥党组织的战斗堡垒作用,把加强思想政治工作,与营造讲学习,讲正气,讲团结的良好企业气氛结合起来,着力建设一个思想先进,作风优良,管理现代的学习型的领导班子和干部队伍。深入贯彻落实中共中央颁布实施的《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》,带领公司领导班子全体成员认真学好《两个条例》,开好专题民主生活会,认真开展批评与自我批评,虚心听取职工意见,落实整改措施。坚持学习现代市场营销和管理知识,积极参加行业和磨料协会的各种会议,经常保持和外商的联系,收集前沿市场信息,并把所学的知识应用于实践,不断提高自身综合素养和政策执行能力,全面推动工作再上新台阶。

(二)认真推行iso9001质量管理体系,积极实施战略我们在不断深入推行iso9001质量管理体系,提高产品质量的基础上,努力打造知名品牌,实施战略。在采购、生产、仓储、销售服务各个环节严格按照iso9001质量管理体系的要求运行。针对市场需求,开发适销对路产品,增加了品种,扩大了出口,经过全体员工的不懈努力,以及全员产品质量意识的不断深化和提高,我公司的产品质量在国内外市场上赢得赞誉,赢得了客户,品牌已形成知名品牌。继前年获得全省出口企业“一类管理单位”和“绿色通道”单位后,今年又获得了“xx省优质产品”称号。

(三)加大技改力度不断提高经济效益为了不断提高企业的盈利能力,进一步消化电力,原材料涨价的不利因素,年初投资多万元分别对生产线进行了改造。首先对xx车间的进行改造,改造后各种单耗及电力成本较前大幅下降,每年可节约成本x万元。二是对生产线的进行了改造,提高了能力,接着在原有的基础上,自己设计施工了一条生产线,x月产量由原来的300吨提高到了现在的800吨,基本上改变了因生产能力不足满足不了订单需求的被动局面。

(四)扩大生产规模,抢占国际市场,为企业可持续发展增加后劲

为了使企业可持续发展,我们利用在国际市场上知名度高的有利条件,积极开发出精细微粉这一高新技术产品,扩大其应用领域,积极抢占国际市场。按照“成熟、稳妥、分步实施”的原则,x项目一期工程于11月3日正式破土动工,预计明年3月份投产,该项目全部建成后每年可实现销售收入x万元,利税x万元,为公司实现销售收入上亿元的目标,奠定了坚实的基础。

(五)坚持党性原则,作到廉洁自律

公生明,廉生威。在思想上,我热爱党、热爱社会主义,遵纪守法,廉洁奉公,能够始终不渝的坚持党性原则,与集团公司和上级党组织保持一致,做到小局服从大局,个人服从组织,在工作中,本着“先做人后做事”的原则,勤勉工作,廉洁自律,堂堂正正做官,清清白白做人,在生活中以《廉政准则》及党的《两个条例》等文件精神要求自己,身先力行,率先垂范,围绕企业实际,认真贯彻落实党风廉政建设责任制,防患于未然。一年来,公司领导班子和我本人未出现任何违纪现象,我本人也多次获得集团公司的表彰。

(六)关心职工,团结协作,建设好班子,带出好团队

1、坚持厂务公开,推行阳光操作,全心全意依靠职工办企业

今年以来,我们组织全体职工认真学习贯彻中国工会“十四”大精神,积极宣传和落实党的“全心全意依靠职工办企业”的方针,公司工会经常召开车间工会专题会议,传达集团公司“厂务公开”工作的新动态,并结合公司中的实际情况进行工作,成立了以支部书记为组长的厂务公开工作领导小组和以工会主席为组长的厂务公开工作监督小组。要求分厂的工资分配必须遵守三项原则:一要有分厂工会主席参加讨论分配方案;二要有工资部门派人参加,进行监督;三要一次分配,不搞截留。定期和不定期召开职工代表大会和基层工会主席会,讨论公司重大事项和对职工的奖惩,行使民主决策。组织职工代表到兄弟单位参观,学习厂务公开,民主管理的经验,并制作了“厂务公开”专栏,车间每月的工资分配结果和与职工利益密切相关的事宜都进行张榜公布,将“阳光操作”工程引向深入,接受职工的监督。

2、重视人才培养推进人才兴企战略

本着的用人原则,进一步提高员工的专业技术技能,5-6月份举办了04年度技术大比武活动,比武内容共分机电、机修、筛分、干法微粉四个专业,鼓励专业和非专业人员积极参加,对获得第一名的人员公司颁发了“工人技师”荣誉称号,并享受每月100元的技师津贴,对第二名和第三名获得者,公司分别给予彩电和奖金的奖励。每月还在各分厂评出一个先进班组,三个岗位能手,并分别给予100元和50元的奖励,鼓励职工岗位成才,形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围,对员工素质提高和公司的长远发展产生将深远的影响。

3、关习职工生活,提高职工队伍素质坚持理念,积极营造出了互相理解,互相信任,共同提高的良好企业文化氛围。注意深入一线调研了解和掌握职工的思想动态,关心职工生活,帮助职工解决工作和生活中的困难,改善职工工作、生活条件,提高职工收入水平,为每位职工办理了3万元人身意外伤害、医疗保险。安排人员到生病职工家中慰问,给困难职工发放慰问金,带头为特困职工捐款捐物等,密切了党群、干群关系。为提高职工素质,营造良好学习氛围,利用每周四、六的学习时间,组织班组长以上人员观看创建学习型组织专题讲座,让员工深切了解个人与团队的关系,体会转变观念、立志创新和岗位成才的必要性,各单位利用班前会学习交流和总结经验,加强了沟通与交流,职工个人和企业的命运紧紧联系在了一起。为配合创建学习型组织活动的深入开展,还组织全体员工认真学习《把信送给加西亚》、《自动自发》、《没有任何借口》和《找准自己的位置》等书,要求大家学习后写出心得体会并将体会深、启发性强的心得体会选登在公司内部的《易成通讯》上,激发了员工的学习热情,增强了企业的凝聚力。

4、转变干部作风,加强党风廉政建设

充分利用中心组学习等形式认真学习,深刻领会xx届四中全会和中纪委四次全会精神,从政治的高度认识转变干部作风的重要意义,利用重大典型案件集中开展警示教育,教育领导干部居安思危,树立过紧日子,苦日子的思想,严禁公车私用,铺张浪费,严格落实集团公司“两不准”规定和领导干部配偶,子女“六不准”规定,加强对配偶,子女和身边工作人员的教育管理,真正做到自重,自省,自警,自励。

我坚持“两手抓,两手都要硬”的工作方针,经常安排布署党风廉政建设工作,定期听取纪检委员的工作汇报,针对不同时期的工作重点,亲自参与廉政建设活动方案的制订,并积极督促落实,大力支持纪检工作,为推动公司党风廉政建设的开展提供一切保证。公司选拔任免干部,根据民主集中制的原则,坚持考察和政审相结合,充分倾听职工意见,并经领导班子集体讨论通过,对提拔任命的干部实行三个月试岗,试岗期满经考察合格者,公司才正式下文任命,保证了干部队伍的纯洁性。

当好“班长”,坚持定期不定期的召开以廉洁自律为主题的民主生活会,和职工座谈会,开设总经理意见箱,坚持征求职工意见,积极整改反馈,积极发挥集体智慧,推行集体决策,实行分管领导责任制,促进了管理工作的科学化和民主化。公司党政之间,正职副职之间,相互尊重,相互支持,精诚合作,协调一致,保持了领导班子旺盛的战斗力和创造力,推动了公司两个文明建设的健康发展,带出一支团结协作,拼搏奋进的好班子。

20xx年,我们虽然作了一些工作,取得了一些成绩,但与领导和职工的期望相比,仍有一定的差距,因忙于销售,在思想政治学习方面和关心职工群众工作生活方面还做得不够,需要进一步加强。总之,在今后的工作中,要进一步认真学习,提高自身素质,不断提升管理水平,带领干部职工,团结一致,勤奋工作,为使公司早日实现销售收入上亿元而奋斗。

**精选销售经理求职信范文如何写二**

聘请方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司(以下简称甲方)

应聘方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲方经董事会决议，聘请乙方担任甲方的总经理。为加强管理，提高绩效，甲乙双方经充分协商，签订本合同，以资双方共同遵守。

一.聘用内容：甲方聘请乙方担任甲方公司总经理。

二.聘用期限:自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

三.担保方式：风险抵押金。乙方须于每年的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方交付当年度聘用经营风险保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，作为乙方全面履行本合同的担保。

四.权利义务

(一)甲方由董事会行使下列职权

1、公司的经营方针和投资计划;

2、制订公司的年度财务预算方案、决算方案;

3、制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案;

4、决定公司内部管理机构的设置，决定公司的基本管理制度;

5、监督乙方的工作

(二)乙方：

1.对甲方的生产经营管理负全面责任，行使一切生产经营管理职权，并接受甲方董事会的监督。保证甲方安全生产，长效管理，保值增值。

2.遵守法律法规和财务会计制度，拟订公司内部管理机构设置方案，拟订公司的基本管理制度;

3.不得改变甲方的法定代表人、名称和经营范围，如确实需要改动，应经董事会同意;

4.对甲方的财产无处分权，包括但不限于转让、转移、抵押、质押、出租、赠与等;

5.聘用经营期间，若以甲方的名义贷款，须经甲方董事会同意;

6.不得以甲方名义对外提供任何形式的担保;

7.应于每月7日前据实向甲方董事会报送甲方的财务报表;

8.聘任或者解聘除应由董事会聘任或者解聘以外的负责管理人员;

9.公司章程和董事会授予的其他职权。

五.费用指标：乙方个人每月可列支经营管理等费用人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;如超出，则从乙方个人的月收入中扣除。经营管理等费用具体支出项目为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六.工资福利：聘用期间每年基本报酬为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(含社会保险、福利等)，按月平均预支，年终结算。乙方按本合同履行义务，同时还可按公司年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%分取报酬，年终结算。

七.合同解除：

乙方违反本合同约定，经甲方指出后十日内不纠正的，或者甲方董事会认为乙方不能胜任工作而决议不再聘用乙方的，甲方有权单方解除合同，并不承担任何责任。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**精选销售经理求职信范文如何写三**

出卖方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

购买方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方及乙方根据《中华人民共和国民法典》及其他有关规定，为明确买、卖双方的权利义务关系，经协商一致，于\_\_年\_\_\_月\_\_日签订商品房销售合同(以下称“该合同”)，并同意根据该合同之有关规定签订本协议，以补充该合同未尽善之部分，共同遵守。

1.甲方依据《商品房销售许可证》第\_\_\_\_号将在\_\_\_\_市区\_\_\_\_路\_\_\_\_号的\_\_\_\_单元\_\_\_\_层\_\_\_\_号的商品房(以下称“该商品房”)出售给乙方。

2.土地使用期限自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_起\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_止。

3.该\_\_\_\_\_\_\_\_之建筑材料及设备以附录\_\_\_\_\_\_\_\_为标准。

4.甲、乙双方同意按附录所列之该商品房售价及付款办法付款。对交款日期及付款方式，乙方必须严格遵守。

5.如乙方未能根据附录\_\_\_\_之规定期限依时交付楼价款者，由滞付之日起计算直至付款之日止，乙方每日须按该合同第\_\_\_\_条向甲方支付该合同所列出之滞纳金。同时甲方还可以书面方式催乙方付款。如乙方逾期七日仍未依时支付楼价欠款及/或滞纳金，甲方有权视乙方违约而作中途退房处理并有权终止该合同及本协议。甲方可以书面通知乙方解除该合同及本协议，并报知\_\_\_\_\_\_\_市房地产管理机关备案后另行出售。乙方已付之楼价款由甲方按该合同第八条之规定扣除违约金及/或滞纳金，并于甲方将该商品房另行售予他人时，赔偿甲方因转售引致的损失后，退回乙方。转售如有盈余，则归甲方所有。乙方已付楼价款不足以支付违约金及损失赔偿时，甲方保留追究乙方法律责任之权利。

6.乙方应于甲方发出该商品房交付使用通知书之日起十四天内，按甲方指定的地点及方式付清楼价余款(若有)、滞纳金(若有)及其他乙方在该合同及本协议下应缴的款项，并接受甲方移交锁匙;否则甲方将有权根据本协议第5条收取滞纳金及/或违约金并安排处理该商品房，乙方不得对此提出任何异议。乙方并须向甲方负责因乙方逾期收搂而引致的任何损失及费用。收楼前如该商品房有未妥善之处，乙方不得藉此拒绝收楼。

7.乙方缴清本协议第6条的款项后，应即办理领取该商品房锁匙的手续，甲方向乙方移交锁匙当天即视为乙方实际对该商品房收楼之日。如乙方于缴清该款项后十天内仍未办理该手续，视为乙方已实际收楼。

8.在乙方实际对该商品房收楼后如该商品房被他人占用或遭受损毁或物业内部的设备、设施被破坏，概由乙方自行负责。

9.如遇下列特殊原因，甲方可无须根据该合同所订定之日期将该商品房交付乙方，并可延期交付该商品房予乙方使用，而不用承担任何违约金及/或滞纳金。

(1)人力不可抗拒的自然灾害或其他事故;

(2)施工过程中遇到不能及时解决的异常困难及重大技术问题;

(3)其他非甲方所能控制的因素;

(4)承建商之延误;

(5)市政府配套设施及安装之延误;

(6)政府部门延迟文件之批准;

(7)图纸之更改;

(8)无法预见的意外事件;

(9)为执行当时政府的法规而引致的延误;

(10)供水、供电部门未能按时接通室内外的水电设施。

甲方应将延期原因以书面通知乙方，乙方不得提出异议。如有特殊需要或在不能预见的情况下，甲方须再度延期支付该商品房予乙方使用，甲方则须出示承建商有关文件及得到有关政府部门的批准，方可再度延期。

10.除甲方根据该合同或本协议之规定有权逾期交房外，如甲方逾期交付该商品房予乙方使用，由该合同或本协议规定的期限或经延期届满之日起至交付使用日止，甲方须按该合同第\_\_\_\_\_\_\_条之规定向乙方支付该合同所列出的滞纳金。但如果由该合同期限或依本协议第9条款经延期后之日起一百八十天后，甲方仍未能将该商品房交付乙方使用的，即视为甲方违约。届时乙方有权在三十天内单方面以书面提出解除该合同及本协议，并报\_\_\_\_\_\_\_市房产管理机关备案。甲方应将乙方已付之一切款项、上述滞纳金及该合同第\_\_\_\_\_\_\_条规定的违约金在接获乙方书面通知后三十天内退付乙方(但乙方已付之律师费、公证费、交易费及乙方已向政府缴纳的税费概不获退还)，但乙方将不得要求其他赔偿。如乙方在三十天内未以书面解除该合同及本协议，则甲方每月应照以上方法，支付滞纳金予乙方。

11.甲方有权更改该商品房之图纸，如更改后该商品房面积不多于或不少于原出售面积之10%，乙方不得提出异议，但该商品房售价则因面积多少而增减。如少于或多于原出售面积之10%，乙方可选择接受新面积，而售价亦因面积多少而增减或在收到该商品房交付使用通知书后七天内以书面提出取消该合同及本协议，甲方将在收到通知书后十四天内将乙方所交楼价款无息追还(但乙方已付之律师费、公证费、交易费及乙方已向政府缴纳的税费概不获退还)，甲方亦可以将该商品房另卖予别人。有关该商品房建筑面积、建筑设计、装修规格以及设备均以房产执照载明为准。该商品房之图纸及规划如有更改，以有关部门批准之图纸及规划为标准，不再通知。乙方不可提出异议。

12.《房产执照》详列之面积与出售面积有差距的，差距在正负2%内时，互不补/退差价，超过正负2%之部分，甲、乙双方应当互相返补。

13.甲方须根据该合同第五条款负责保修该商品房，但对因任何不可抗力或由乙方过失或其他人为原因造成的损坏或改动或在保修期满后出现的问题概由乙方负责，甲方不负保修之义务。如该商品房经乙方装修改变原状，甲方亦无须负保修之义务。

14.乙方除按时缴付该合同及本协议规定之楼价款外，并同意在签订本协议及在接收该商品房之前，按政府部门和甲方及大厦管理公司之要求缴清契税、交易费及管理费、保证金等应付之费用。

15.乙方在接收该商品房后，须承担该商品房的一切风险及负责支付该商品房的一切税费及/或其他费用。

16.乙方使用该商品房时必须遵守中华人民共和国国家法律、法令和社会道德，乙方所购商品房只可作附录所列用途使用，并确认和遵守该大厦管理公约。乙方在使用期间未得该大厦的管理人及责制市有关的建设和房地产管理部门批准，不得擅自：

改变该商品房的外观及结构;

改变使用功能;

设置工场;

储存任何违禁品;

在该商品房内加建任何部分和上盖。

如确需改变，乙方应取得设计之有关部门和房产管理之有关部门的同意，并办理相应的手续，且该商品房如有损坏应自费修缮。乙方因装修而影响该大厦的整体观瞻，甲方有权提议改变或终止乙方装修。因乙方擅自改变该商品房的外观及/或结构而损害了他人利益或者造成严重后果，所引起的法律及经济责任概由乙方完全承担。

17.自本协议签订日起，乙方或其承让人应按政府有关规定缴纳该商品房土地使用费及其他一切应缴之费用及税项。

18.该商品房建成后乙方享有该商品房之房产权及相当于该商品房建筑面积占大厦总面积比例的土地使用权，该大厦除甲方已售出的房屋外全属甲方所有。甲方有权保留以下绝对权利而不需得到乙方同意：

按政府的规定制定大厦管理公约，决定大厦管理人、管理费用的分摊及管理人的酬金;

将该大厦任何部分改变为该大厦之公共部分，及随时收回该部分归甲方所有;

将该大厦任何部分卖出或交还政府;

有权更改该大厦或其中任何部分之名称及编号，无须向业主负责任何因此而引起的损失、费用或开支。

19.乙方在转让该商品房时，应于有关转让文件签署之日起立即就使用变化情况以书面通知管理人。

20.该商品房于交付后，由甲方委托之公司负责及实行统一管理。乙方理解并同意由甲方拟订的该大厦之管理公约为该合同及本协议不可分割之组成部分。乙方必须在签署该合同及本协议之同时，与甲方签署该大厦之管理公约的承诺书。乙方的承让人必须签署该大厦管理公约之承诺书，同意无条件严格遵守所有该大厦管理公约之条款、规定及分担与管理该大厦有关的一切费用和税项而不得提出异议。

21.乙方出租、转让、继承或抵押该商品房时，必须向房管部门办妥合法手续。出租、转让、继承及/或抵押合约中必须载明受让人、租用人、继承人、抵押权人应当无条件接受大厦管理公约。受让人、租用人、继承人必须在和该大厦管理人签订该大厦之管理公约的承诺书后，方可占用该商品房。受让人、租用人、继承人向管理人签订承诺书之前的一切管理费用由乙方承担。

22.乙方及其承让人必须根据中华人民共和国和当地有关的法律及政令按时缴交应缴付的地税及其他市政通讯、水、电费用。同时乙方及其承让人于入住时必须偿还甲方代垫付之水、电力、煤气、电话等之开户费、按金、表费等支出。

23.如乙方更改通讯地址，必须以书面通知甲方。

24.甲方根据该合同及/或本协议发出通知书予乙方，如甲方根据其记录之乙方最后通讯地址，经邮局将通知书寄往乙方，在寄出48小时后，甲方可当作乙方已收到通知书处理。

25.本协议为该合同的组成部分，有同等法律效力。

26.本协议的订立、变更、解除、终止及诉讼均依照中华人民共和国法律、法令和地方政府有关规定，并受其制约。

27.本协议的附录均为本协议的组成部分，本协议书写及印刷之文字均具同等效力。

28.甲、乙双方如在履行合同中产生争议，应及时协商解决，协商不成时，双方可直接向有管辖权之人民法院起诉。

29.该合同及本协议一式四份，甲、乙双方各执一份，送所在地房地产交易市场登记机关一份、公证机关一份。各份均具同等效力。

甲方：乙方：

地址：地址：

法定代表人法定代表人

代理人：代理人：

开户银行： 开户银行：

账号：账号：

电话：电话：

邮政编码：邮政编码：

签约时间：

**精选销售经理求职信范文如何写四**

聘请方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

应聘方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲乙双方遵循合法、平等、诚实信用的原则经友好协商并报经甲方执行懂事批准,决定聘任乙方担任甲方销售经理。为强化甲方企业内部绩效管理,规避财产风险并明确双方的权利与义务,保护双方的合法权益,构建和谐,稳定的劳动关系,特订立本合同,以资甲乙双方共同遵守。

一、聘用内容：

甲方聘请乙方担任甲方区域销售经理。

主要任务为负责区域内经销商的发展并维护与经销商的合作关系。

二,聘用期限：

1、聘用期为：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日;

2、聘任期届满前1个月,对下一年度的聘任问题由甲乙双方平等协商确定并签订合同书。

三、工资福利和社会保险：

在聘用期间,甲乙双方商定甲方支付乙方的薪酬以以下方式进行：

1、基本薪资:月度支付,底薪\_\_\_\_\_\_\_\_元,自主选择是否缴纳社会保险。如由公司代缴则\_\_\_\_\_\_\_\_元打入个人工资卡,\_\_\_\_\_\_\_\_元由公司代缴相应社会保险;

2、业务目标;销售经理所负责的区域达到\_\_\_\_\_\_\_\_个经销商(经销商是指：每月销售额度达到\_\_\_\_\_\_\_\_元及以上的有法定经营能力的销售机构)时底薪为\_\_\_\_\_\_\_\_元。每多发展一个经销商增加\_\_\_\_\_\_\_\_元的提成。

3、业务提成：负责区域招收额经销商销售总额度达到\_\_\_\_\_\_\_\_万元后,甲方按照乙方所负责区域经销商销售额度的\_\_\_\_\_\_\_\_%提取奖励(以货款到帐为准);货款到账后次月发放业务提成。

4、每月给予\_\_\_\_\_\_\_\_元电话费补贴,公共交通可按路线及发票报销。

四、双方的权利和义务：

1、甲方行使下列权利和义务;

1.1公司的经营方针和投资计划的实施;

1.2制定公司的年度财务预算和决算方案并组织实施;

1.3制定公司的利润分配和拟补亏损方案并组织实施;

1.4决定公司管理机构并建立基本管理制度;

1.5指导、监督、控制和管理乙方的工作;

1.6及时、足额支付乙方的薪资和经营管理费用。

2、乙方的权利和义务：

2.1对其负责的区域的产品销售及经营管理工作负全面责任,行使除财产管理权以外的经营管理职权,并自觉接受甲方的监督管理,确保甲方的资产安全和保值增值;

2.2自觉遵守国家的法律、法规和甲方的规章制度;

2.3未经甲方授权,无权擅自代表甲方对外签订合同,乙方代表甲方对外签订合同须经甲方的授权和批准;

2.4乙方对甲方的财产无处分权,包括但不限于甲方资产的转让、转移、抵押、质押、出租、赠与等;

2.5聘用期内,乙方不得以甲方的名义对外借款和贷款,发生借贷事项,如发生,责任自负;

2.6乙方不得以甲方名义发生任何形式的担保行为;

2.7乙方应于每月的\_\_\_\_\_\_\_\_日前据实向甲方报送财务报表;

2.8乙方有权按时领取双方约定的薪资及业务提成;乙方应通过自身的努力、通过良好的管理使所管辖区域的业务良好运转,达到业务量和营业利润的最大化;

2.9乙方须自觉接受甲方的监督,每、月按时向甲方报送、汇报经营状况;

2.10乙方联系客户所试用的电话号码由甲方提供,离职时退还号码卡;

2.11乙方从事业务一律不允许现金交易,经销商须将货款直接打入公司账户;

2.12甲方公司章程或甲方书面授予的其它职权。

五、合同解除：

1、甲乙双方经协商一致,可以解除本聘用合同;

2、乙方有下列情形之一的,甲方可以解除本聘用合同;

2.1在试用期间被证明不适合销售经理职务的;

2.2严重违反甲方的规章制度的;

2.3严重失职、营私舞弊,给甲方照成重大经济损失和损害的;

2.4乙方在本合同存续期间与其他人单位建立劳动合同关系;

2.5被依法追究刑事责任的。

3、存在下列情形时,甲方可以提前\_\_\_\_\_\_\_\_日以书面形式通知乙方并额外支付一个月薪资后双方解除聘用合同;

1.1乙方患病或非因工负伤,在规定的医疗期满后不能从事原工作,也不能从事由甲方安排的其他工作的;

1.2乙方不能胜任双方约定的工作,经过培训或者调整工作岗位仍然不能胜任的;

1.3本合同书签订时所依据的客观情况发生重大变化,致使本合同无法履行,经甲乙双方协商,未能就甲乙双方的聘用合同内容变更达成一致时;

六、合同到期或者提前解除合同时,甲乙双方应就合同执行期间,双方经手的业务资产和书面文件等进行盘查和交接。

七、违约责任：

1、乙方不全面履行本合同或未提前一个月书面通知甲方离职的,乙方应向甲方支付1万元违约金;

2、乙方违反本合同规定或因玩忽职守导致甲方产生经济损失的,乙方应当全额赔偿甲方的经济损失;

3、如乙方发生违约行为,甲方有权提前终止合同;

4、甲乙双方若对本合同发生争议,双方协商未果时,由甲方所在地的劳动仲裁委员会或法院裁决;

八、合同的修改和终止;

经甲乙双方协商一致,可以修改、变更本合同中的部分内容,本合同修改、变更时须以书面形式并双方各执一份;

任何一方要提前终止本合同,须在合同期满前3个月书面通知对方;

九、合同生效及文本：

本合同经甲乙双方签字、盖章生效,双方须严格执行。

本合同一式4份,甲乙双方各执2份,

本合同未尽事宜,依照《中华人民共和国民法典》执行,依法订立的合同条款具有约束力,甲乙双方应自觉全面履行。

十、附件

1、《保密协议》

2、乙方身份证复印件

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**精选销售经理求职信范文如何写五**

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中\*\*20xx万， 1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

常规产品比去年有所下降，增长较快，相比去年有少量增长;但销售不够理想(计划是在1500万左右)，(dn1000以上)销售量很少，有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的，客户的等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们\*\*公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在州乃至行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

**精选销售经理求职信范文如何写六**

年年岁岁，岁岁年年。又一个新年到来了。每当这个时刻，心里总有少许惆怅。转眼间，到桃花源纪工作已有8个年头，在这8年里，我历经着一名置业顾问到销售经理的成长。回顾过去生活、工作中的人和事，要求自己不断总结自身存在的毛病，弃去糙粕，取之精华。也得到了一些宝贵经验，随之也改变了少许个性、价值观。回首望去，在xx年里，所有的得失都尽收眼底。在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了xxx，那就总结好xx的得失，做好备战xx的准备。

xx年接待来访客户1206组。成交总面积：44233.1㎡ 总套数：429套。总金额：168003265元.

普通住宅成交：套数389套，面积40194.73㎡ 金额：137245891元 实现成交均价3414.52元/㎡

高端住宅成交： 套数4套， 面积1224.14㎡ 金额：8331751元 实现成交均价：6806.2元/㎡

商铺成交： 套数36套，面积2814.23㎡ 金额：22425623元 实现成交均价7968.65元/㎡

由统计可见，1至9月份,销售总额与公司年度计划所占比率都保持在较理想的程度上。而由10月份开始,则有一定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析： 1、提高销售率的正面因素:

年春节前以万泓里1#楼、11#楼多层小户型开盘营造销售氛围、东润里准现房迎合返乡置业群体的需求，销售情况反应良好。 b.美誉度的宣传配合销售,拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含:

\*.万万树活动。

\*．母亲节广场舞比赛活动。

\*.5月廖杰主持“全湖景无遮挡”万泓里12#楼开盘活动。 \*.6月万泓里7#楼开盘，针对各单位进行拓客，附中教师团购。 \*. 暑假聚会，傅中国老师授课。7-8月淡季期间，推出2880元起“20套特价房”及店铺9折清盘等活动。

\*．张戴金老师现场授课活动，8月底万泓里湖景楼王9#楼大户型开盘活动。

2、影响业绩的负面因素:

\*.频繁开盘，在蓄卡和推房之间置业顾问的平衡、掌控能力较差，业务程度有待进步。

\*.国庆期间，中央城、聚贤空间等楼盘的推出，客户资源、市场份额被很大程度分流。这也是造成11、12月市场遇冷，我们销售在全年所占比率下滑的重要原因。

\*.紫沄里开盘，房价高过蓄客客户心理承受范畴。

面对市场白热化的竞争， 11月的立减380元、12月的岁末感恩“买房送店铺”活动，让我们走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。转变销售思路，统一思想，加强团队建设，扎实做好以下基本功才是王道：

1、加强销售队伍的目标管理

\*服务流程标准化 \*日常工作表格化 \*检查工作规律化 \*销售指标细分化 \*晨会、晚会制度化。使销售工作系统化和正规化，做到掌握销售上的一切相关事务。

2、在客户减少的情况下,转变坐销模式,组织部门人员走出售楼部,到各单位及乡镇上门访问客户。广开拓客渠道，做到有效行销。 3、治理实践中,应用建立部门销售明星等手段,不断注入置业顾问的工作危机感和使命感,从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟,不进则退,“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

4、制定月可行的销售计划分级管理，每周拟定销售目标,针对目标提出销售措施,由经理、主管组织增加周末活动。通过活动，帮助置业顾问消化每周来访客户，促进成交。

二、按揭回款统计及分析：

xxx年按揭回款金额：69494000元 建行回款：21280000元 农行回款：22565000元 工行回款：18214000元 公积金回款：7435000元

建行、农行在其金融政策及银行内部业务发展转向的影响下，累计约20xx万元贷款未能审批发放。公积金审批缓慢，流程复杂且贷款规模受限，已积压未发放贷款320万。在如此恶劣的金融环境下，总结以往的经验，我们要时刻保持高度警惕，关注各银行动态。提前做好按揭材料的合理分配，避免资金长时间积压。为公司完成全年工程建设计划给予有力的财务支持。

xxx年已经如约而至！所以，不管20xx年做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20xx新的挑战！延续20xx年里优良的东西，摒弃20xx年里不好的东西，尽最大的努力去完成xxx的工作！在新的一年，用新的工作态度，去完成新的挑战！come on！

xx年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

**精选销售经理求职信范文如何写七**

尊敬的各位领导、同事们：

自从20\_\_年1月3日\_\_\_汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，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，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家!

**精选销售经理求职信范文如何写八**

本人\_\_年\_月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。\_\_年\_月，公司任命我为营销公司总经理，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立\_\_市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。\_\_年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管\_\_。管理的省份有：\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

\_\_年\_月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6\_4和8\_4重型自卸车，并在\_\_年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

\_\_年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6\_2、6\_4、8\_4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

**精选销售经理求职信范文如何写九**

甲方(聘用方)：

乙方(被聘用方)：

甲乙双方根据国家有关法规、规定，按照自愿、平等、协商一致的原则，签订本合同。

1. 合同期限

1.1合同有效期：自 年 月 日至 年 月 日止(其中 年 月 日至 年 月 日为试用期)，合同期满聘用关系自然终止。

1.2聘用合同期满前一个月，经双方协商同意，可以续订聘用合同。

2.工作岗位及职责

2.1乙方受聘为甲方公司片区业务推销经理，从事公司经营的supermen超人狗棒棒系列产品的推销业务。

2.2乙方负责推销业务的片区为 ，范围以该地区的行政区划面积为准。

2.3 乙方负责甲方公司supermen超人狗棒棒系列产品(以下简称上述产品)在上述片区的市场推广及销售活动，

2.4乙方应遵纪守法，勤勉尽职，努力开拓，积极从事上述产品的推广及销售活动。

2.5 乙方有权聘请从事上述产品推销业务人员2-3人，基本工资由甲方决定并支付。

2.6 乙方负责对其所聘用业务人员的试用、任免、培训及考核，承担其所聘业务人员的奖金、福利待遇、三金缴交。

2.7 乙方聘请业务人员应经乙方试用合格并签订劳动合同，工资以外的合同条件由乙方决定，正式聘用后乙方应将其所聘用的业务人员劳动合同送甲方公司备案。

2.9 乙方所聘请的业务人员销售范围和权利义务受限于本合同的规定。

2.10 乙方所聘请的业务人员侵犯公司利益或造成公司损害视为乙方行为，乙方应对其承担连带责任。

3.工资、奖金及福利待遇

1、根据国家和公司的有关规定以及双方协商，甲方按月支付乙方工资为每月20xx 元人民币。奖金年终在完成当年销售任务的前提下，乙方有权分得甲方公司在天国省行政区域范围内supermen超人狗棒棒产品销售所得税后利润的10%作为年终奖金。年终未完成当年销售任务时，乙方无权分得年终奖金。

2、乙方领取报酬所应缴纳的个人收入所得税由公司代扣代缴。

3、乙方在合同期内，享受公司正式职员的养老保险、住房、医疗及其他福利待遇。

3.销售任务

3.1乙方应每月完成销售上述产品不少于 个或营业额 元的销售任务;每年完成销售上述产品不少于 个或营业额 元的销售任务。在完成年任务数基础上，乙方超额 个可按所超过部份营业额的 %获得甲方的额外奖励;超额 个可按所超营业额的 %获得甲方的额外奖励;超额 个可按所超营业额的 %获得甲方的额外奖励。

2.8 乙方所聘请的业务人员的所完成的销售任务数视为乙方完成。

3.2 甲方在本合同所约定的片区范围内的销售视为乙方完成任务数。

第三条 工作条件和业务培训

1、甲方应制订产品市场推广计划，做好产品的广告宣传工作，为乙方营销提供良好的市场环境。

2、甲方根据乙方推销的实际情况，向公司客户提供及时的供货服务和完善的售后服务。

3、甲方可根据工作需要组织、安排乙方参加必要的业务知识培训，培训期间工资照付。

第五条 工作纪律、奖励和惩处

1、乙方应遵守国家的法律、法规。

2、乙方应遵守甲方规定的各项规章制度和劳动纪律，自觉服从甲方的管理。

3、乙方如违反甲方的规章制度、劳动纪律，甲方按法律和公司的有关规定予以处罚。 本合同履行期间及合同终止后一年内，乙方不得自行或为他方从事与上述产品相关、相类似或具有竞争性的产品销售。否则视为违约。

4、鉴于贸易行业的特点，在本合同履行期间及终止后，乙方在任何环境下均不可泄漏甲方公司的商业机密，如果违反，则需赔偿由此引发的损失并承担违约责任，甲方保留进一步索赔的权利。甲方根据工作需要及乙方的业务、工作能力和表现，合同期间可以调整乙方的工作岗位，重新签订岗位聘任合同以及薪资待遇。调整后乙方所聘用业务人员的合同履行问题由甲方接管处理。

第六条 聘用合同的变更、终止和解除

1、聘用合同依法签订后，合同双方必须全面履行合同规定的义务，任何一方不得擅自变更合同。确需变更时，应依照本合同的约定进行。

2、聘用合同期满或者双方约定的合同终止条件出现时，聘用合同即自行终止。

3、甲方公司被撤消，聘用合同自行终止。

4、经聘用合同双方当事人协商一致，聘用合同可以解除。

5、乙方有下列情形之一的，甲方可以无条件解除聘用合同。

(1)在试用期内被证明不符合聘用条件的;

(2)严重违反工作纪律或聘用公司规章制度的;

(3)故意不完成工作任务，给公司造成严重损失的;

(4)严重失职，营私舞弊，对甲方公司利益造成重大损害的;

(5)被依法追究刑事责任的。

(6)乙方不履行聘用合同的。

6. 有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同，但应提前三十天以书面形式通知受聘人。

(1)乙方患病或非因工负伤医疗期满后，不能从事原工作，也不愿从事甲方另行安排适当工作的。

(2)乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的;

(3)聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使已签订的聘用合同无法履行，经当事人协商不能就变更聘用合同达成协议的;

7. 有下列情形之一的，乙方可以要求解除聘用合同，但应当提前三十天以书面形式向甲方提出：

(1)在试用期内的;

(2)甲方未按照聘用合同约定支付工作报酬或者有其它根本性违约行为的。

第七条 违约责任

1、因乙方违约、违法行为给公司造成损失，应赔偿因此给公司造成的全部经济损失。

2、甲方违约未按时发放工资的，按国家的相关规定承担违约责任。若有其它违约行为，则应按甲方公司年营业额的10%承担违约责任。

第八条 其它事项

1、甲乙双方因实施聘用合同发生人事争议，按法律规定，先申请仲裁，对仲裁裁决不服，可向人民法院提起诉讼。

2、本合同一式叁份，甲方二份，乙方一份，经甲、乙双方签字后生效。

3、本合同条款如与国家法律、法规相抵触时，以国家法律、法规为准。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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！