# 2024年公司销售员工个人工作总结简短

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-04-04

*20\_年公司销售员工个人工作总结简短一质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，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。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。关于...*

**20\_年公司销售员工个人工作总结简短一**

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，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。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。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。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。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。

1、人员工作热情不高，自主性不强。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、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。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

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。

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

xx行业的进入门槛很低，通用xx价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

**20\_年公司销售员工个人工作总结简短二**

合同编号：115161

单位名称：住所：法定代表人：联系电话：劳动者姓名：联系电话：身份证号：家庭住址：紧急联系人：联系电话：风险提示：

企业的招聘工作完成后，就进入了用工阶段，在用工前，企业一定要在员工入职一个月内与员工签订劳动合同，否则企业将为此付出巨大的代价：

一是，企业将支付未签订劳动合同期限的双倍工资。如：企业超过\_\_\_\_\_\_\_\_年未签劳动合同，企业就得多支付员工11个月的工资。

二是，如果未签订劳动合同期限超出\_\_\_\_\_\_\_\_年，将致使签订无固定期限的劳动合同条件成立，只要没有出现法律规定的条件或者双方约定的条件，企业就得继续履行劳动合同规定的义务，无法解除劳动合同。根据《中华人民共和国劳动法》以及有关法律、法规、规章和政策的规定，经双方平等协商，乙方为甲方合同制职工，并订立本合同。

合同期从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。其中试用期从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。风险提示：

试用期包含在劳动合同期限内，《劳动合同法》中对试用期长短的限制根据合同期限的来规定，如：

1、劳动合同期限三个月以上不满\_\_\_\_\_\_\_\_年的，试用期不得超过一个月；

2、劳动合同期限\_\_\_\_\_\_\_\_年以上不满\_\_\_\_\_\_\_\_年的，试用期不得超过二个月；

3、劳动合同期限\_\_\_\_\_\_\_\_年以上的，试用期不得超过六个月。

违反以上规定进行约定的，若被员工投诉，会被劳动行政部门责令改正；如果违法约定的试用期已经履行的，单位还要向员工支付赔偿金。

（一）乙方的工作岗位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，在试用期间，甲方根据工作需要和乙方工作能力，有权对乙方进行调岗。

（二）乙方的工作任务（量化）和考核办法：按公司规定执行。

（三）乙方的岗位职责：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（四）在本合同有效期内，如果乙方业绩、考勤、开展业务行为不符合甲方关于业务人员考核和聘任的有关规定，甲方有权依据甲方的有关制度及本合同约定，调整乙方工作岗位、薪酬待遇和依法解除本合同。

（一）双方同意按\_\_\_\_\_\_\_工时制度执行：

1、标准工时制。乙方每天工作不超过\_\_\_\_小时，每周工作不超过\_\_\_\_小时。甲方由于工作需要，经与工会或者乙方协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过1小时，因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过3小时，每月不得超过36小时。

2、综合计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。平均每日工作时间不得超过\_\_\_\_小时，平均每周工作时间不得超过\_\_\_\_小时。

3、不定时计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。工作时间和休息休假自行安排。

（二）甲方延长乙方工作时间的，应依法安排乙方同等时间补休或支付加班费。但是，因销售系列员工岗位的特点，乙方自愿在节假日等工作时间之外进行市场调研、客户资料整理等工作，未经甲方确认加班的，甲方不支付加班费。

（一）乙方试用期月工资包括基本工资和其他绩效报酬，其中月基本工资为\_\_\_\_\_\_\_元，其他报酬及考核详见甲方依法制定的企业规章制度。

（二）工资发放日为每月\_\_\_\_日，甲方不得无故拖欠。如遇节假日或休息日，则调整到相近的工作日支付。

（三）试用期内，乙方提出解除本合同，须提前七个工作日向甲方提出书面申请，与甲方协商后，需将客户转交于公司，办理好相关离职手续方可离职。如未办理离职手续，公司有权按企业规章制度进行薪资结算。

（四）甲方根据企业的经营状况和依法制定的工资分配办法调整乙方工资，乙方在60天内未提出异议的，视为同意。

（一）经甲乙双方协商同意，可以变更或解除本合同。

（二）乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同。

1、在试用期间被证明不符合录用条件的。

2、严重违反劳动纪律或者甲方规章制度的。

3、严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的。

4、同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成甲方工作任务可能产生影响，或者经甲方提出，拒不改正的。

5、泄露甲方商业机密，给甲方造成经济损失的，或因乙方故意或重大过失行为给甲方造成经济损失的，甲方保有追偿权利。

6、以欺诈、胁迫或者乘人之危，使甲方在违背真实意愿的情况下订立或变更本合同，致使本合同无效的。

7、被依法追究刑事责任的。

8、法律法规规定的其他情形。

（三）甲乙双方解除或者终止本合同时，乙方应当向甲方指定的个人交接工作，归还其占有的甲方办公用品、文件、设备等资产，向甲方完全移交载有甲方重要信息的任何载体，与甲方清理双方之间的债权债务，办理离职手续及其他未了结事项。

（一）甲乙双方解除本合同时，甲方按国家有关规定执行。

（二）乙方违反国家有关规定或者本合同约定解除本合同，对甲方造成损失的，乙方应当赔偿甲方下列损失：

1、甲方招收录用乙方所支出的费用。

2、乙方在职期间（含转岗），由甲方出资进行职业技术培训，当乙方在甲方未满约定服务年限解除本合同时，甲方可以按照实际支付的培训费（包括培训期间的工资）计收赔偿金，其标准为每服务\_\_\_\_\_\_\_\_年递减实际支付的培训费总额的80%、双方若另有培训协议约定的，按照培训协议办理。

3、对甲方经营和工作造成的直接经济损失。

4、其他乙方应当赔偿的费用。

（三）乙方尚未与甲方解除本合同，又与其他用人单位建立劳动关系的，给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

（四）由于甲乙任何一方的过错造成本合同不能履行或者不能完全履行的，由有过错的一方承担法律责任。如属双方过错，根据实际情况，由双方分别承担各自的法律责任。

（五）甲乙任何一方违反本合同，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小，向对方支付赔偿金。

建议单独签订竞业禁止协议的五类岗位，以保护公司商业秘密：

1、高层管理者掌握企业大量商业秘密；

2、技术研发人员掌握企业技术秘密；

3、高级营销人员直接掌握着大量的客户资源；

4、重要信息员掌握企业内的各种调研数据等；

5、重要管理岗位的人员如、财务管理、法务管理人员，许多公司关键资料都在他们那；

注意：公司给付给予上述员工经济补偿是员工履行竞业禁止义务的前提，且法律上也对竞业禁止的范围、地域、期限做出了严格的规定，稍有不慎可能导致协议无效。企业若有需要，请交给专业律师定制。

甲方（公章）：法定代表人（签字）：签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日乙方（签字）：签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_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！