# 医药公司述职报告8篇

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-02-15

*在撰写述职报告时，要注重突出自己在组织协调和资源调配中的能力，述职报告简单来说就是我们对个人职业规划的深入思考和计划，小编今天就为您带来了医药公司述职报告8篇，相信一定会对你有所帮助。医药公司述职报告篇1尊敬的各位领导、同事们：大家好!20...*

在撰写述职报告时，要注重突出自己在组织协调和资源调配中的能力，述职报告简单来说就是我们对个人职业规划的深入思考和计划，小编今天就为您带来了医药公司述职报告8篇，相信一定会对你有所帮助。

医药公司述职报告篇1

尊敬的各位领导、同事们：大家好!2024，根据公司统一安排，我先后山城大药房、公司销售科工作，年底又重新回到山城大药房担任主管经理。一年来，在公司领导的关怀指导和同事们的鼎力支持下，我顺利圆满地完成了各项工作任务，自身素质和能力都得到了进一步的提高，现将一年来的工作情况以及今后工作打算作一简要汇报。

一、 主动加强学习，全面提高自身各项素质

医药销售是一项对业务知识要求很强的工作，为尽可能全面地掌握各种工作技能，丰富自身能力素质，更好地完成本职工作，我在全年工作中始终注意通过学习不断提升自身素质水平。一是重点学习国家最新的卫生方针政策和各级卫生会议精神，第一时间了解最前沿的医药知识，了解公司经营药品品种的结构，熟悉经营药品品种的价格、规格、包装、性能等相关药品知识;二是全面学习业务技能及相关知识，认真学习了《药品经营企业管理规范》、《麻醉药品经营管理》、《销售技巧300问》、《门店 。

完善了一套系统的医药销售业务管理制度和办法，采取“抓大不放小”的原则，着力巩固老客户，发展新客户，确保了一系列品种在市政医院市场的占有率。同时，新增了部分厂家品种，使营销配置更加优化，确保销售的毛利率大幅提升;再次，加强对销售终端的跟踪指导。在药店工作期间，我定期适时了解计划完成情况，指导各柜组的业务工作，努力提高销售、服务业绩，倡导并督促实行“服务创新、顾客满意”的经营理念，营造热情、礼貌、整洁、舒适的购物环境，及时发现纠正销售过程中存在的问题，努力将销售业绩维持在高位运行。在销售科工作中，我们坚持以客户为中心，倡导“服务客户，快乐自己”的服务理念，经常性的与医院人员沟通感情、融洽关系，随时随地处理好与客户的关系。我们坚持全程服务，在公司产品销售的每一个阶段以及服务增值的每一个环节，都有服务介入，实现全程服务，形成共识，全员参与，使服务成为完善的系统工程。我们坚持规范服务，按照服务标准化、规范化和系统化的要求，创新服务理念、手段和内容，不断提供超乎客户想象的价值服务，培养未来消费忠诚度和品牌内涵。同时，我们积极做好客户反馈工作，对客户反馈的服务质量方面信息，我们都进行了认真研究，并及时采取措施，符合退、换货条件的，及时办理退、换货相关手续;需要查询核对的，及时进行查询核对，真正确保了客户的满意度水平。

三、完善管理制度，促进门店管理正规有序

为积极应对竞争，我注重在药店内部管理上下功夫。在担任山城大药房主管经理期间，我负责三家药房的管理工作。为强化药店正规化、科学化管理，提高我公司药店整体对外形象，促进药品销售额不断提升。我会同部分同事经过认真讨论研究和实地调研，反复向上级领导请示，寻求指导帮助。通过共同努力，最后制定了《店长经理管理责任制》、《收银管理》、《盘点管理》、《药店员工考核标准》、《门店管理考核表》等规章制度和考核标准，在这些规章制度和考核标准中，对日常工作中的各个时间段、各个岗位、各个工作环节都做了明细的规定，明确了人员职责，工作礼仪，岗位责任和工作的考核标准，确保员工在平时工作中有规可循，有章可依;确保员工工作目标清晰，工作干劲更足;确保在年终各项考核中，大家对考核结果不持异议。经过实践证明，这些规章制度和考核标准颁布后，对提升我公司整体形象，促进员工自觉提升工作责任心都有立竿见影的效果。

四、其它工作

作为一名管理人员，一年来，我除了完成各项销售任务之外，还积极筹谋，以身作则，为公司正规化、长远化发展尽可能多做一些工作。在日常工作中，认真收集顾客对药品和药店的意见、建议与期望，及时妥善地处理顾客抱怨控制不良事件的发生，同时注意定期收集竞争对手的产品、价格、促销活动(相同产品、不同品种和特色专柜等)等信息，并及时整理分析后上报。带头严守本公司商业秘密，确保公司及门店的各种销售管理信息不外泄。加强门店办公用品的领用管理，做到计划清晰，使用合理，杜绝浪费。督促各种记录(包括各种gsp台账)装订整齐、合理、留存妥善。此外，合理安排店员培训，做到每周至少一次集中培训，在培训中要求培训笔记规范、统一，并严格考核制度，确保培训效果，促进工作进步。

医药公司述职报告篇2

医药总公司党委下设党支部4个，即机关支部、老干部支部、药品公司支部、零售公司支部，共有党员68人。

医药总公司党委在县委、县政府的正确领导下，在县委组织部的具体指导下，围绕“抓党建、强组织、增活力、创建和谐稳定企业，喜迎十八大”这一主题，推进基层组织创新发展，切实增强基层党组织的创造力、凝聚力、战斗力，充分发挥基层党组织推动企业发展、服务群众、凝聚人心、促进企业和谐稳定的作用，打造基层党建亮点，开创基层党建工作新局面。

一、成立组织，落实责任，集聚党建工作合力

（一）加强组织领导。成立了以总公司党委书记任组长，党委委员为成员的党建工作领导小组，明确总公司党委书记为第一责任人，负总责，亲自抓，其他成员为直接责任人，具体抓。切实形成了党委领导、各方配合、齐抓共管、一级抓一级，层层抓落实的工作格局。

(二)落实党建责任。落实党建责任制是抓好党建工作的关键。年初，总公司党委将党建工作列入重要议事日程，把党建目标进一步量化、细化，和各支部签定《党建目标责任书》，明确各支部的责任。同时，还坚持每月召开一次党建例会，重点解决当前党建工作遇到的难题，并探索党建工作的新方法、新思路。

二、加强党组织班子建设，增强各支部战斗力

（一）加强党员干部的培训。总公司建立健全分级培训责任制，按照分工负责，分别培训的要求，结合本单位实际，制定年度培训计划，采取定期培训，培训党员干部。二级机构的党员干部全年培训时间不少于12天。

（二）加强基层党支部队伍建设。由于医药是特殊行业，其经营部门和管理人员流动性大，各支部成员岗位变化多，因此党委坚持人动支部不动，着力加强二级机构党组织班子建设，对作用发挥不好，群众意见较大的党员干部进行了必要的调整，对结构不合理的的党组织进行了调整充实，保证了各支部班子健全。

（三）继续深入开展“创先争优”“双学双提”活动。围绕“创先争优”、“双学双提”活动，深入开展基层组织建设年活动，积极创建先进基层党组织，广泛开展“党员公开承诺行动”，确保党建工作有新进展，促进社会和谐有新气象，服务人民群众有新成效。大力弘扬党员在发展经济、维护稳定、带领群众奔小康方面的先进事迹，充分发挥典型的示范带头作用，不断增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，为企业的和谐稳定提供了强大的精神动力和政治保证。

三、加强党员队伍教育管理和党员发展工作

（一）壮大党员队伍。我们按照发展党员“十六字”方针，制定总公司发展党员年度计划，认真抓好发展党员工作，确保党员的素质和结构不断得到优化。发展党员实行公示制和票决制，确保发展党员的程序和素质符合有关规定和要求，重点抓好在经营工作第一线、高知识群体、业务能手和青年、妇女中发展党员工作。要求每个党支部每年至少发展 1-2名党员。今年，我们有6名入党积极分子参加了县工委组织的培训，计划年底发展党员4名。

（二）提高党员素质。结合“创先争优”和“双学双提”活动加强党员、入党积极分子经常性教育。坚持每周组织一次集中学习，不断加强对党员的思想政治、理想信念、法律法规等方面的教育，强化业务技能等方面的培训，来提升党员的综合素质。

（三）严格党员管理。我们健全党的组织生活制度，加强对党员的管理和监督，认真落实“三会一课”制度和党内监督条例。健全和完善党员公开承诺、践诺制度。年初，我们要求每个党员都签订公开承诺书，并在党务公开栏公开，总公司党委每半年检查一次践诺情况。

四、以开展“结对帮扶、牵手共建”为抓手，推动领导班子和机关干部深入基层，服务基层

（一）健全党员帮扶机制。健全党内激励关怀帮扶工作机制，加强对困难党员、老党员的帮扶，帮助解决困难党员生产生活中的实际困难。在每年的春节、“七一”等重大节日前后，对老党员、困难党员进行走访慰问，让广大党员干部时刻感受到党组织的温暖，激发干事创业动力。

（二）抓活牵手共建，共促共进。认真落实《中共xx县委组织部关于在全县基层党组织建设中开展“扶弱增强、晋位升级”活动的意见》精神，建立牵手共建机制。8月份我们选派了分管党务工作的领导深入到牵手共建党组织双椿铺镇陈寨村，对村情集体“会诊”，对民意梳理“把脉”，帮助该村制订了晋位升级方案，签订了晋位升级承诺书，明确了近两年的工作目标任务，帮助村党支部定整改、抓落实、确保在规定时间内达到晋位升级目标。

五、加强信访稳定，增强党组织凝聚力

（一）健全信访组织网络。坚持把信访工作作为工作的重中之重，常抓不懈。健全信访领导小组，坚持领导接待日制度，坚持“一把手”负总责，分管领导具体抓，班子成员按照分工具体负责所联系部门的信访工作，形成“分级负责、归口办理”。全面排查矛盾，化解纠纷，形成齐抓共管、上下联动的信访格局。

（二）健全完善各项措施。首先，抓住来访接待关，热情接待群众来访，耐心做好解释工作，稳定情绪，全面推行依法逐级反映问题和及时有效地解决问题相结合的信访工作机制。坚持矛盾排查制，对排查出的问题进行认真梳理归纳，集中会诊，分头化解。对重点人员实行承包责任制，落实一名责任领导，采取政策宣传与感情沟通相结合的办法，掌握动态，化解矛盾，确保稳定。

六、存在的困难和问题

（一）在市场经济形势下，党员流动性大，有部分党员未在岗，党的活动不能按时参加，支部组织生活不能正常参入。

（二）基层党员干部素质还有待提高。

七、改进措施

由于医药是个特殊行业，其经营部门和管理人员流动性大，各支部成员岗位变换多，因此，我们坚持人动支部不动，根据总公司党建工作与市场经济社会发展统筹兼顾的要求，成立流动党员联络小组，专门负责对流动党员的领导、管理和协调，让党员都参与企业党组织活动。

医药总公司党委在党建工作中虽然取得了一定的成绩，但与县委的要求还有一定差距，在今后的工作中我们将按照县委的要求和部署，加强领导、强化责任、找出差距、理清思路、创新方式、狠抓落实、努力使医药总公司党建工作再上新的台阶，以优异成绩迎接党的“十八大”胜利召开。

医药公司述职报告篇3

保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针

同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作

团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

四、透过各种渠道比如报纸、网络、药品新闻，还有新颁布的各种药品的政策、法律法规，了解同行业和药品的信息

了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作的更具有针对性，比如我们作为药品的销售者与此同时也是药品的消费者，我们平时也要生病，也需要对症下药，我们的购药心理，就能反映出一部分购物者的心理，从而避免因此而带来的不必要的损失;

五、以身作则

作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货币三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、客观的去看待工作中的问题

处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

应对20xx年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

医药公司述职报告篇4

首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助。

这种新旧交替是一年的结束还是新的一年的开始？是结束还是开始？这并不重要。重要的是：过去的一年，我经历了那么多，失去了，遗憾了；收获，丰富……在新的一年里，我的心中仍然有梦想。有梦想就有希望。

我们今年去了。在过去的一年里，我的个人工作不是很好。也许我还不够努力。我没有太多的经验，但我有一个小技巧。这里的每个人都应该比我更有经验，我希望你不要保留它。利用今天的机会，让大家畅所欲言。事实上，作为一个医药代表并不意味着你需要大量的销售经验，但是只要你掌握了一些技能，我不认为它在测量我们年代难以成功，但他们也不同于环境在我们的区域，但这些技能应该是我们每个人能做的事。首先成为一名销售人员是很重要的，但是在制作产品时，我们应该首先了解我们拥有的产品。在我们所称的技能中，我们必须做五件事。勤奋，五快，远至五是脑、腿、眼、口、手；当你勤奋的时候，我们必须多想想今天要做什么，明天要做什么？

例如，每天睡觉前，想想明天早上我要去哪里，要做什么，下午去哪里，要做什么？如果我今天没有事情要做，我应该给客户打电话吗？但是在给客户打电话的时候，我们通常应该在8点之前打电话，不会太晚影响到其他人。其实，打电话并不意味着我们能把事情做好，医生也是人，他们也没那么可怕，即使你说一句小小的问候，也许他也会感觉很好。

第二腿要勤奋，也就是说，我们思考要做什么，只要你做了，不管你成功与否，但你是在精神上做的。当你无事可做或相对空虚时，去医院四处走走。事实上，和他们聊天也很有趣。事实上，当有事情的时候，没有必要去找他们。它是否合适并不重要。我们应该关心他们。这样做的原因或多或少是为了感动他们，让他们觉得你是一个努力工作的人。

第三眼要勤奋，而是要更多地观察周围的环境，了解他们需要做的一些事情，比如看到他们在办公室忙得不可开交，在办公桌前东游西荡，看看他们在部门里能做些什么。更不用说，每个人都把他放在心上，下次他去的时候可以这样做。举个例子。夏天很热，当我去医院的时候，我在做生意。我过去每次去那里都给他们带西瓜或水果，那是很久以前的事了。他们说小陶你下次不要这么客气，但当我看到他们吃西瓜，我不得不到处找刀。我以前每次都知道吃。不管怎样，我给你拿来了，我要吃了。我想我会的。为什么我每次给他们带刀的时候不买一个西瓜呢？后来我去帮助他们。不是很贵，但他给我带了什么？从那以后，我成了那里的常客。你不必每次都买食物。你可以一举两得。虽然这只是一件小事，但对他们来说却是一件大事！秦四口只是想看看它，他说他必须做最后。人们总是喜欢听好话吗？你多说几句没关系。但他感觉很舒服。我想在这里再说一遍。例如，如果我们经常去其他地方，我们买当地的特产，并把它们带回重要的客户。至于怎么说，我不认为每个人都已经知道了。

记住，每次我去医院的药房，我不会每次都空手而归。即使我有一瓶饮料，我也会随身携带，因为我喜欢买这些小东西。我基本上花了一个星期。我去过一次，但是每次导演来的时候，她都不想要，也没有给我任何好东西。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。

虽然在过去的一年里我的工作并没有取得很大的成功，但这是我在领导的带领下总结的一些技能。在新的一年里，我想利用我目前拥有的技能。我希望在您领导的支持和同事们的帮助下，我将为自己制定一个计划来完成我们目前的主要产品xx，同时开发一些新产品。目前，我所建立的医院是值得的。我会保持一定的销量，并尽可能的提高销量。我所在的医院里还没有出现这种情况。我会尽我最大的努力尽快开发，这是新品种的开发。我会像我的直属上司一样汇报具体的计划。

我希望在新的一年里，在各位领导的支持下，我们能够把这项工作推向新的高度。为了个人，为了公司，让我们一起努力吧。朋友们，正奋战在医学第一线的人们，不要为眼前所面临的困难感到茫然沮丧，我相信自己的努力一定能创造出辉煌的明天。今天，小家伙们正在露出尖角。明天将会充满莲花的芬芳。

医药公司述职报告篇5

时光飞逝，不经意间，已是20xx年的二月份，我心中充满着感慨，记得20xx年3月20日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬、、、转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程，我从三月二十开始做文案一直到八月一号，这期间，自我觉得没浪费时间，我学到了很多新知识，产品知识，word,excel,有的是别人了解不到的。后来当我觉得做文案没有更多知识可学，有些产品即使不参照别人的，自己也能写个大概的时候，我就向老板提出要做销售，在此感谢老板给了我这个机会。所以从八月一号到现在我一直在做销售，回顾做销售的这几个月，有曲折坎坷，更有惊喜和收获。一个业务员要得到同事和公司的肯定那就只有销售业绩，这是铁定的事实。

也许是心中的渴望和愿望激励着我，其实大家也应该深有体会，大家在做自己喜欢做的事情的时候，学得快做得好，我也深有体会，我一心想做销售，所以教我的同事石洪亮只花了一个星期左右，我就学会了基本的东西，虽然他现在不在这儿，但我仍然要感激他，我还想告诉大家的是，别人教给你的东西永远只是基本的，皮毛的，要做得更好，做得最好，必须自己亲身力行，自己去学习，去进步，去摸索，去体会，有的学到的东西，自己深有体会，却是用嘴说不出来的，所以勇于探索，勇往直前，才会进步，才会有所收获。做销售这行，从基本的上传产品，发催款，做滞销，写销售报表，到更深层次的开发新产品，调研市场等等，里面无不充满着技巧和方法，首先我觉得销售要做得好，至少必须懂得一个国家大多数人的爱好，生活习性等等，就像美国人喜欢户外运动，所以手电和单车灯好卖，美国人和英国人要过圣诞节，所以在圣诞前准备各种灯饰品，以及与圣诞节有关的产品，定会有市场，所以把握市场需求势在必行。还比如说就像我知道的在澳洲站有关太阳能和航模类的产品比较热销，打折就打那些价格较高的或则较低的有利润的产品，拍卖就拍卖那些客户拿不准价格的产品等等，只有这样，才能更好的做好销售。

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有

虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。最后：我真心祝愿各位同事20xx身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

医药公司述职报告篇6

自六月份以来销售工作稳步进行，在不断的学习和努力当中对于同期来说有稳定的上升。

一、市场网络的建设

首先稳定了现有的市场规模，加大对市场的的销售能力，完成了地区经理的任职、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的发展奠定了一定的基础。

二、市场控制

通过公司的大力支持，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

三、 6月份对给地办进行了电话回访，了解各地区的市场情况

6月27号召开了山西地办会议，魏总在会议上给大家做了销售方面的培训，同时把6月份回款任务下达到每个地办，督促完成上半年任务，加强地办管理能力。通过会后大家在6月份的回款里都较大的提升，使上半年回款完成全年任务39%，给下半年完成全年任务奠定了一定的基础。

四、七月份计划

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作。根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在药房及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求。

医药公司述职报告篇7

我自20xx年8月到河北省石家庄市场工作以来，经历了石家庄市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

一、石家庄市场前期的启动情况：

我在20xx年8月刚接手石家庄市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以河北省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害石家庄市场时，坚持做好本职工作：

当石家庄市场销量稳步上升的时候，xx突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防xx，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在xx最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。

xx之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理xx严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个xx，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市嘲“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、石家庄的再启动情况以及下步打算：

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了石家庄市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的河北省xx医院、xx医院、xx医院已经交接出去，只剩下xx医院、xx医院、xx医院、xx医院四家医院。其中xx医院是骨科医院，xx医院是日门诊量不足50人的卫生所，xx医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足100盒！只有xx医院稍好一些，但销量也就100盒左右！总体销售不过6000元，而公司下达的全年任务却高达24万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在xxx经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省xx医院与xx医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了石家庄市场的复兴之路。

站在北国六月的骄阳里，回首我在xx公司的这700多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广xx胶囊等xx公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔！

医药公司述职报告篇8

本人20xx年12月10日接到市场业绩不太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方，今年我将一如既往的按照公司的要求，在去年的基础上，本着“多沟通、多动脑、多请教、多学习积极主动的开展工作，确立目标全面开展20xx年的工作，现制定工作总结如下：

一、对于老客户要经常保持联系，沟通，有时间和条件的情况下送些小礼物或宴请客户（根据个人喜好因人而异）。

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户（尽一切努力找到统方）。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。

四、今年对自己有以下要求。

1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一总结。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。

以上是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

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！