# 区域经理年度工作总结800字范文

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-04-10

*总结，是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料。按内容分，有学习总结、工作总结、思想总结等，按时间分，有年度总结、季度总结、月份总结等。人们常常对已做过的工作进行回顾、分析，并提到理论高度，肯定已取得的...*

总结，是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料。按内容分，有学习总结、工作总结、思想总结等，按时间分，有年度总结、季度总结、月份总结等。人们常常对已做过的工作进行回顾、分析，并提到理论高度，肯定已取得的成绩，指出应汲取的教训，以便今后做得更好。工作总结频道为你准备了《区域经理年度工作总结800字范文》希望你喜欢！

>【篇一】区域经理年度工作总结800字范文

　　光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20\_\_年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20\_\_年的工作。

　　积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领互动部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

　　一、互动部负责工作：

　　现我就将20\_\_年\_\_互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年\_\_\_业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较大突破。截止20\_\_年\_月\_日\_\_互动部共实现保费：\_\_\_\_万元。其中团险：\_\_\_万元、银保：\_\_万元、个险：\_\_万元、续期：\_\_\_万元、特需：\_\_\_万元。在去年的基础上更上一层，该成绩的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

　　二、工作中的不足：

　　由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一大问题。

　　总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，互动部员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

　　新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大团队的发展和市场营销力度。新的一年我将以饱满的.激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

>【篇二】区域经理年度工作总结800字范文

　　某某年即将过去，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。

　　我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有某某销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏某某行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教某某经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

　　通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对某某市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

　　在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

　　存在的缺点：

　　对于某某市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>【篇三】区域经理年度工作总结800字范文

　　20\_\_年\_\_月以来，在\_\_公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

　　一、个人基本情况和工作履历

　　我叫\_\_，男，19\_\_年\_\_月\_\_日出生，20\_\_年\_\_月毕业于\_\_学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20\_\_年6月参加工作，先后在\_\_公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

　　二、认真学习，提高业务水平和工作技能

　　自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

　　三、认真工作，努力服务好客户

　　我现在主要负责安徽省阜阳市开发区“\_\_、\_\_、\_\_和\_\_车行”等6家4S店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

　　四、辛勤工作，创造良好经营业绩

　　我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中\_\_为110万元，\_\_为110万元，至今每个月实现业务收入\_\_万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

　　在过去的一年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

>【篇四】区域经理年度工作总结800字范文

　　本人负责河南、陕西、甘肃、上海、安徽五省业务，全年本区域营销额(\*\*年x-万元)，回款y万元(\*\*\*年y-万元)，退货率控制在15%以内，全年共计出差130天。本片今年营销工作主要采取了纵向开发河南、安徽两省地市级市场，横向开发陕西、甘肃两省省会级城市，同时兼顾上海市场的方针。回顾这

　　一年本人主要做了以下几方面的工作：

　　一、深入市场，服务客户。

　　客户和市场是营销工作的基础，目前服装市场随着国家进程发生了深刻变化，本人认为必须深入市场、贴近市场、注重营销才能有所起色。书发出后，必须做好服务工作，做好销售跟进工作;并充分了解分管区域市场、了解客户、了解他们的需求，才能与客户互相配合，才能使公司销售额实现稳定增长。今年主要对河南各地级市场进行了详细的走访，对客户及其经营规模，主要品种，回款信誉，营销策略，管理特点详细了解，对其财务、库房、业务、门市等部门负责人也都做到情况熟悉，心中有数，并且通过与客户交流，了解整个服装的状况，以及公司品牌在市场中所处的位置，通过对这些情况的深入了解，进一步增强了信心，理顺了工作思路。

　　本人认为要得到客户的认可，主要有两种方式：

　　第一，客户认可你的产品;

　　第二，客户认可你的人。

　　我首先是积极宣传公司产品，让客户有一个基本了解，并通过帮助客户扩大销售，树立起其经销产品的信心。其次通过对自身业务水平的提高，来向客户提供有用的信息、建议等，帮助中、小客户迅速做强、做大。

　　二、渠道的进一步优化。

　　河南目前代理商主要集中在省会郑州，以铺货销售为主，业绩良好。但随着地级市经销商的日渐成熟，以及营销工作的精益化要求，这种传统渠道经销模式已不能再满足我社的发展要求。今年在以往良好合作基础上，更加注重了解其主要下线客户的市场状况，了解其经营品牌的品种、销售、摆放、添货、库存等情况，发现问题，及时与代理商和客户联系、沟通、共同解决，使渠道更有效率，帮助代理商加强对其下线客户的管理与服务，通过平时的过程管理间接达到扩大销售、降低退货的目的，而且与客户共同分析区域市场，共同培育市场，把市场做大做强。

　　三、日常发货、调货、对帐工作。

　　发货、调货是一个业务人员的基本功，在日常工作中，我十分慎重、仔细地处理每一笔发货。对客户发货总量进行了科学的控制，既做到市场不断档，也不造成大量库存积压。对其每次添单及时处理，并告之发货情况，对于调货，也是及时给予客户准确答复，并告诉调货方式及时间安排。

　　帐务清楚是收款的关键因素，对于20\*\*年的每一笔发货，我均在1-2月内及时核对，发现问题及时处理。对于退书也是及时核对，发现差错及时通告对方，进行处理。并且，月月实行回款计划，保证其按时回款，避免了年终回款的压力及风险。

　　四、不断加强自身业务学习。

　　本人在工作中将“勤有功、戏无益”作为座佑铭，不断加强自身的业务学习，并于《出版经济》发表多篇文章。努力培养自己为“既能埋头拉车又能抬头看路”、既了解市场又具策略思维、既懂企划又懂销售的营销多面手。

　　付出终有回报，在做好以上几点工作的基础上，通过社领导对我的支持，部门同事对我的帮助，使我取得了一定的经营业绩。但成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个年轻营销人员，我深知我的工作才刚刚开始，在变化万千的服装市场中，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

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！