# 最新公司销售主管年终工作总结汇总

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-05-29

*最新公司销售主管年终工作总结汇总一作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际本事。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理...*

**最新公司销售主管年终工作总结汇总一**

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际本事。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，应对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要资料是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不一样的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

入职到此刻，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表此刻：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

1、情景概述

客观地表述任务完成情景，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，到达人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情景如何，a类、b类、c类各有几家，销售队伍情景如何等等。只报大账和异常需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、异常说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者能够用附件的形式详细说明，可是年终总结必须是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就能够了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，经过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望到达的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自我也容易搞糊涂，误将梦想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般能够从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，可是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。经过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，并且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是十分注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

一;对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

**最新公司销售主管年终工作总结汇总二**

时光飞逝，不经意间，已是20\_年的二月份，我心中充满着感慨，记得20\_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。

会议中，医药公司\_总经理向大会做了报告，主要就公司度的相关工作进行了总结，并对20\_年的工作计划做了详细而充满前景的展望。同时，为了提高公司人员的工作技能及综合素质，贯彻公司的人才理念，特邀请科技公司人力资源部为广大的销售人员阐述了公司20\_年的员工培训计划，大大地鼓舞了在座员工的积极性。另外，医药公司\_市场总监市场部20\_年度的工作计划和重大学术专项活动做了详细的分析和规划，为公司产品的学术营销策略打下了坚实的基础。

本次会议表扬了内蒙、河南、深圳、天津、黑龙江、云南等六个办事处，获奖地区的办事处经理也纷纷上台分享自己成功的经验，同时也向公司表明坚决完成20\_年的工作计划，来年再来拿奖!

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷!

毫无疑问的，是市场环境极为恶劣的一年，在会议中，各地区经理认真地分析今年存在的问题和不足，结合吴佑辉总经理和林谷风市场总监的报告内容，大家都认为“严冬”已经过去，“暖春”即将来临，在总结经验和教训的基础上，利用手中有利的资源和条件，20\_年正是我们重整旗鼓，勇创佳绩的一年!

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就20\_年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的销售铺平了道路。

可以肯定的说，本次会议取得了圆满的成功，达到了预期的效果，拉近了各办事处经理与公司的距离，通过坦诚布公，分析讨论，反复论证，确定了20\_年的工作计划和销售方案，为来年的销售的提高打下了坚实的基础!这次会议也是一次动员和鼓励大会，地区经理经过了严峻的市场考验后，憋足了力量，纷纷表示20\_年一定要再接再厉，奋力拼搏，创下销量新高峰!

我们有共同的理想，共同的事业，共同的希望，我们都相信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”!

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20\_身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

述职人：\_

\_年\_月\_日

**最新公司销售主管年终工作总结汇总三**

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所地： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所地： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方为确保双方实现各自的经济目的，保守信用，明确双方权利和责任，根据《民法典》的有关规定，经充分协商一致，特订立本合同。

第一条、乙方在本合同有效期内订购甲方经营的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌商品：

第二条、关于商品质量及价格：

1、甲方向乙方供应的产品，符合国家规定的产品质量标准。

2、乙方订货按甲方提供的价格为：

3、甲乙双方应积极配合，维护所经营商品第十五章 承揽合同的市场零售价格的相对稳定和统一。

4、价格以甲方供货之产品的正式报价单(加盖甲方业务章)为基准，乙方应严格按甲方的指导价格体系进行产品销售。若出现非甲方以书面形式同意的销售价格，将视为扰乱市场行为，甲方有权停止供货并取消乙方享受受托人应当按照委托人的指示处理委托事务。需要变更委托人指示的，应当经委托人同意;因情况紧急，难以和委托人取得联系的，受托人应当妥善处理委托事务，但事后应当将该情况及时报告委托人。的支持和费用。造成严重后果的，甲方将终止双方合作关系并追究乙方法律责任。

5、如产品进行调价，甲方应以书面形式(加盖甲方业务章)通知乙方，乙方应依照行文内容再限定的时间内对产品进行调价。如不配合，甲方有权停止供货并取消乙方享受的支持和费用。

第三条、结款方式，按下列第\_\_\_\_\_\_种方式结算：

1、款到发货。即乙方根据所需货物品种及数量，将同等货物价值的货款以现金或转账方式预先向甲方支付订货款，甲方在确认收到乙方货款后给予发货。

2、货到付款。即甲方货物送到乙方，乙方收货人员签收无误后，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内以现金或银行转帐方式向甲方付清货款。

3、其他结算方式：

4、乙方转帐时必按甲方合同所指定的公司账户及账号转账，除甲方指定的其它账户账号，甲方一律视同未收到货款。

第四条、交货方式，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项执行：

1、甲方送货，同城运输的，由甲方负责直送。

2、甲方代运，甲方选定合理的运输路线及运输工具，委托承运单位发货，力求装足容量货吨位，以节约费用。

3、乙方自提自运，乙方自行提货的，应持加盖乙方公章或财务专用章的自提证明，否则甲方有权拒绝有关自提要求。

第五条、交货及责任相关规定：

1、乙方委托甲方代办托运的，自甲方将货物交付给承运人时起，视为甲方交货。

2、由甲方经货运公司送货到乙方的，乙方在验收货物时应在送货单及运输单上签字盖章，视为验收合格。如运因赠与人故意或者重大过失致使赠与的财产毁损、灭失的，赠与人应当承担损害赔偿责任。输途中发生的丢失、短少、残损等事故，应立即电话通知甲方，并向承运人索取记录和证明，详细检查，并在收到货物\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向有关责任方索赔。

3、甲方直送及乙方自提的，自甲方交货时起，商品货物所有权转移至乙方。

4、乙方在验收商品货物时，必须到现场监督卸货，清点大件，检查包装，如发现问题，应当面提出异议，责任在于甲方的，乙方应在收到货物时向甲方提出索赔，逾期不提出的，视为验收商品货物无误。

5、若因有关单据未能随货同行，货到后乙方应向承运人拒绝接收，同时立即通知甲方，甲方在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内答复，属于多发、错(串)商品货物，乙方不得自行动用并做好记录，妥善保管，错(串)发而产生的运输费用由甲方承担。

第六条、货物验收及积压商品的处理：

1、甲方收到乙方发送的货物后，应在现场及时对货物的质量和数量进行验收，并给乙方办理签收确认手续，视为验收合格。不合格当场提出异议。

2、甲方在使用过程中如遇积压商品时，有权自行选择退货或更换，由甲方负担运输费用，是否符合退换条件由乙方确定。某些价格易变货物商品退换时，甲方需承担购进时与退换时乙方价格下调部分的差额;如价格上调时，上调部分价格无需退还给甲方，货物价格以退货时乙方确定商品价格为准。

3、特殊订制商购房合同纠纷品不予退换，甲方拒收符合约定的特殊订制商品，按货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%赔付违约金。

第七条、退换货管理：

1、在不影响仓储合同自成立时生效。二次销售前提下(即商品保质期未过半，外包装完好无损，且不包括甲乙双方协定的特殊商品)，乙方可以就本店滞销产品向甲方书面提出退货申请，经甲方核实并征得甲方签字确认同意后，乙方才可将滞销产品退给甲方，双方约定每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日为集中退货时间，其余时间甲方不接受退货。

2、乙方所有退货，必须在集中退货前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日书面申请列明退货清单，乙方实际退货的品种和数量必须在申请范围内，否则甲方有权拒收。

3、对影响二次销售的商品，乙方必须经甲方批准同意后，按原供价八折退换货。

4、已超过保质期限及残损的产品，甲方不予退换，损失由乙方自行承担。

5、促销产品或特价产品以及双方另有约定不得退货的产品，乙方不得退货，如乙方擅自退货，一经查实，甲方有权直接没收，乙方应按原供价支付货款给甲方。

6、乙方的第二百四十四条 租赁物的瑕疵担保责任所有退货以换货方式处理。

第八条、每月对帐制度及库存管理：

双方都认识到确保往来帐目完整和清楚的重要性，故建立每月对帐制度：

1、为方便双方财务结算，甲方在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前将上月对帐单寄送或传真达乙方。

2、乙方承诺收到对帐单后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内对帐完毕，并在对帐单末页上盖章，原件交由甲方销售代表寄回或传真公司，乙方自行复印存档。

3、为更好的将甲方送达乙方的商品进行合理的管理，乙方必须每月底将甲方送达的商品提供库存明细，以便让甲方更快地对乙方不合理的库存进行调换。

第九条、甲方若由于工作需要或有业务人员调换等需要，乙方应配合做好对帐以及其它未清事宜的核对工作。核对时双方当事人必须书面签字确认，若乙方在接到甲方的核对通知后，未在限期内进行确认的(如未清单据、帐目等)视为同意甲方核对结果。乙方在此之后又提交核对之前的其他单据并要求甲方处理的，甲方将不予受理，所造成的经济损失和责任后果由乙方自行承担。

第十条、共同约定：

1、若没有甲方书面授权，乙\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_技术秘密转让合同让与人的义务方有责任拒绝甲方任何人员以任何理由向乙方借支现金、借产品或借物品，否则一切后果由乙方自行承担，与甲方无关。

2、合作过程中，甲方给予乙方的优惠政策或相关市场费用，须经双方代表签字确认、并加盖双方公章方为有效。乙方承诺不得将有关费用支持泄露给第三方，由此产生的后果由乙方承担。

3、甲方供货之产品均有防伪第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_发包人的原因致勘察、设计、返工、停工或修改设计的责任标记，甲方对不是甲方供货的产品不进行售后服务和安全保证。如有此类产品造成的任何后果，甲方概不负责，且甲方有权停止供货并取消乙方所有相关支持和费用，并追究乙方相关责任和提前终止合作关系第一百九十七条 合同形式及主要条款。

第十一条、不可抗拒条款：

由于不能预见、不能避免的、不能防止的原因致使不能按约定履行合同或不能完全履行合同的，遇不可抗力的一方应尽可能采取措施减少损失，并及时通知对方，协商解决方法。

第十二节、违约责任：

1、除本合同另有明确约定外，甲乙双方任何一方未能按照本合同明确约定的日期或者期限履行义务，应当每日按照应当支付而未支付，应当交付而未交付款项或者货物价值的千分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_承担延迟履行的违约责任。

2、甲方擅自终止合同应向乙方结清全部应付货款。

3、甲方违约乙方有权解除合同，停止商品供应。

4、本节有关违约金的约定与本合同其他条款约定不一致时，按其他相应条款约定执行。

第十三条、纠纷的解决：

1、乙方按约定期限付款给甲方，如不按时支付货款给甲方的，甲方有权停止供货。直到乙方付清货款后方可正常供货。

2、乙方超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日不支付所欠货款的，甲、乙双方协商解决，协商不成，则视为乙方违约，乙方除应及时付清货款外，还应从本合同确定的付款日第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，每日按欠款总额的万分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_支付违约金给甲方，直至付清全部款项。

3、因本合同所产生的争议，交由甲方所在地法院起诉解决。

4、本合同未尽事宜，双方可协商后签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

第十四条、合同期限：本合同有效期限从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第十五条

1、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，自双方法定代表或代理人签字、盖章之日起正式生效。

2、在双方新合作合同未签订前，本合同到期后顺延有效，至双方新合同签订后本合同自动终止。

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新公司销售主管年终工作总结汇总四**

尊敬的各位领导、同事们：

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领\_\_\_\_销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在\_\_厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到 箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《\_\_\_\_企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，20\_\_\_\_年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%;二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚

点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

谢谢大家!

**最新公司销售主管年终工作总结汇总五**

刚刚过去几个月的20\_年，是我比较难忘的一年，同样也是值得回味的一年，更是我个人学习和成长的一年。

一年来在公司李总的带领下，我们成功的收购了\_\_并使其走向成熟，逐渐的被全市市民接受和喜欢，离不开全体员工的努力和付出，衷心的向他们表示感谢!

记得刚来\_\_时，从一楼到五楼冷冷清清，有时候半天连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到\_\_的\_x店长、\_x、\_x、\_x个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种情况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并接受了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些努力总算没有白费。难忘我们10年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影……这一切都只有一个信念把童话我们的家建设得更好!

这一天终于来了，8月8号我们盛大起航，又一系列的活动开始了，火热8月欢唱总动员、欢乐生日颂，8.31店庆之黄金档有礼，童话秋之持卡更超值，11月说好天亮也不分手，12月缤纷圣诞梦幻童话，到如今的浪漫情人节，业绩全都做到了，每一步虽然都走的很艰难，但我们尝到了甜头。我们看到了顾客的笑脸，得到了顾客得赞赏，我们心里比喝了蜂蜜还要甜。

很庆幸自己选择了这个充满活力的团队，感谢x店长给的机会，感谢李总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一起并肩作战的所有人!

我深知自己有很多的不足，需要更努力的去做好每一件事。之前忽略的我会改进，多站在对方的角度来考虑问题。14年做好以下几点：

1、人员调整，根据情况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。

2、紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。

3、多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。

4、楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零，

5、营销巩固老会员，开发新的客源，增加会员的回头率，做好信息反馈，发现问题及时解决，

6、节约用水用电，从自我做起，养成随手关灯、第一时间关空调的好习惯，保证消防通道的安全畅通，亲自检查做好记录，

7、各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。

8、本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。

9、全力落实规章制度，完善机制，贵在坚持。全力配合店长工作，做好店长的左右手。

10、配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

希望不断公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力!

**最新公司销售主管年终工作总结汇总六**

一、暖场音乐(也可以说是进场音乐)

二、纪律宣导

请各位伙伴找到自己成功的位置，迅速坐好!我们的早会马上就要开始了，为保证会议的质量，请大家把手机关闭或调至震动档，谢谢您的合作。

三、晨操(晨操之前一定要问好)

亲爱的国寿伙伴们，大家早上好!感谢大家真诚的回应。艳阳高照天转暖，春回大地万物生，在这个春光明媚的日子里，我们相聚于此，非常高兴能够主持今天的早会!成功宝典告诉我们：“激励就像洗脸一样，学习就像吃饭一样!”今天，我们能够按时出现在这里，我们已经比别人更接近成功了。让我们把掌声送给正走向成功的自己!

又是一个新的早晨，又是一天新的起步。伙伴们，请全体起立，让我们带着国寿人特有的激情和风采跳起来。有请漂亮可爱的舞蹈皇后某某某上台带动。

非常感谢，你们在舞台上充满了活力与自信，充满了迷人的风采，同时，也把这种快乐和自信传递给了我们每一个人。让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢!

四、敬业时间(这个起考勤的作用)

天道酬勤，人勤地不懒，人勤春来早，人勤单儿好做，各位主管看看我们的属员今天都出勤了吗?请各主管清点人数，进入今天的敬业时间!

五、喜讯报道

各位亲爱的伙伴，寿险之路征程坎坷又洒满阳光，有多少耕耘就有多少收获，让我们来共同关注今天的喜讯报道，看一看谁是榜上英雄。

七、专题时间

伙伴们，不知道你们有没有这样的感受，我们走的路并不比别人短，我们说的话并不比别人少，可是，为什么人家能签单我们要遭遇拒绝，为什么人家挣大钱我们却为考核发愁，大单高手是神吗?寿险精英有三头六臂吗?拨开在英雄身上的光环，让我们走近英雄，一起聆听英雄幕后的故事，有请......

听君一席话，胜读十年书，跟着明星走一程，咱也试试大步流星!感谢.......

八、政令宣达

风啸大漠败者臣，大浪淘沙勇者胜，一切行动听指挥，公司的指引才是我们不竭的动力。下面掌声有请某经理为我们带出政令宣达。

九、群体激励

新的一天，新的征程，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下面，请全体起立，共同宣读今天的激励口号：不达目标誓不罢休。

**最新公司销售主管年终工作总结汇总七**

(一)依据x年区域销售状况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局状况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已构成销售的永登电力局、张掖电力局因x年农网改造暂停基本无用量，x年计划用心搜集市场信息并及时联系，力争参加招标构成规模销售。

(四)为用心配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并构成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就用心搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

对销售管理办法的几点推荐

(一)20x年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20x年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20x年应在状况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及回到时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，x年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

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！