# 饮水售卖员工作总结(热门3篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-02-11

*饮水售卖员工作总结1在这一年以来，从我的工作职责方面，我很感激xx公司领导，自从得到销售的这一份工作以来，在我不知道的情况下，得到了同事和领导的帮助下我进步了很多。在这一年各部门的工作努力，我们贵阳办事处达到了20xx年全年目标，这是贵阳办...*

**饮水售卖员工作总结1**

在这一年以来，从我的工作职责方面，我很感激xx公司领导，自从得到销售的这一份工作以来，在我不知道的情况下，得到了同事和领导的帮助下我进步了很多。在这一年各部门的工作努力，我们贵阳办事处达到了20xx年全年目标，这是贵阳办全体部门的工作的努力的荣誉，谁让我们在5月份碰到xx公司的主哎，我们贵阳全体各部门依然面临巨大的挑战，现在我们谁让我，我们会依然去努力\_这些困难，这些功绩是公司全体员工的努力是分不开的。下面是我本人一年的工作

1、上半年公司关于pet的上市和铺市计划及销售任务，在公司的规划和认真贯彻，这样去做好公司的pet的上市，执行了公司市场操作和策略方针，这样去铺好pet的上市规划。

2、公司争取专场的权利，节约费用，压制竞品进场的机会，维护终端客情，做好生动化陈列及店内广宣，让我们的产品多和消费者见面，利用公司好的促销品与终端客户的消费，提高xx销量。

3、在公司通过各级领导的培训和都导检查指导和同事的交流，只有这样，才能及时的得到处理和解决。使自己的市场进步的很快和同事协同完成公司分配的工作，在平时中我们将相互去交流去分享别人和自己的市场，让我进步的很快的去和别人沟通.。

4、在5月份的xx的上市，我们的压力非常的大，我们就面临去\_这一份困难，我不知道该如何去解决，谁让今年我们去的了胜利，完成公司的分配的全年的目标，但是离不开全部门的共同努力。希望公司在明年有根好的方法去挑战我门的竞品。

**饮水售卖员工作总结2**

矿泉水业务员年度工作总结

矿泉水业务员年度工作总结范文如下，希望对您的工作有所帮助。

矿泉水业务员年度工作总结【一】

尊敬的各位领导，亲爱的各位同仁：

大家上午好!

很荣幸能在此对我本人201X年的工作进行述职。201X年已经成为过去，我加入xx这个团队已经满一年，在这段日子里，我有着颇多的感受。学习到很多，得到很多。最让我欣慰的是在这一年中经历了诸多的磨练，也看到了自己的成长。临近年终，回顾过去的一年里，自我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己。以至于把今后的工作做好，自己也有信心和决心把明年的工作做好，努力使自己早日做到独当一面!

过去的一年，我的工作做的并不是很好，可能是我不够努力，也许是我能力不够。刚开始接触业务时，我主要是做电话招商。Xxxxx是一个新的临床品种，前期的推广和招商会有一定的难度。前几个月，拿着客户的资料，给客户打电话是我每天的主要任务，在这过程中我慢慢克服了心理障碍，习惯了被客户拒绝，学会了怎么和客户沟通。但是后来我发现这种电话沟通的形式并不能起太大的效益，会让客户感觉到很烦。如是我又改变策略，决定下市场去和客户面对面的交流。

对于一个刚毕业的我来说，一个人下市场还是有一定的挑战，没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，我们的诚心终会打开合作的大门。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你.因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你.对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。就市场来看，我主要负责的区域是宜春和赣州。目前开发成功的地区有：宜春的丰城，赣州的定南、龙南、安远。正在开发的地区有：宜春的万载、铜鼓、高安、上高。赣州正在开发的地区有：上犹、大余、于都、瑞金、宁都、石城。这些正在开发和未开发的地区为开年的工作做好了铺垫。

就品种来看，我们的xxxxx是全国首家推出的全成分、无添加、经过细胞破壁的第四代中药饮片。我们的xxxxx弥补了传统中药饮片的缺点，发挥了第四代中药饮片的高效、便捷、安全的优势，符合现代人的生活需求。另外，我们的中药破壁饮片，利润空间大，方面操作。目前也是通过了国家食药监局的验收，获得了国家火炬项目的支持。根据江西省中药饮片质量研究规范的规定，严格控制市场中流通的不规范不合格的中药饮片及配方颗粒，那么这对于我们的中药破壁饮片市场开拓来说是一个很好的机会。

就操作渠道来看，我们中药破壁饮片采用代理的方式，直接底价供给代理商，这样的模式让代理商操作起来更为灵活。现款现货也让我们的回款率达到90%以上。

我们在操作过程中也遇到了一些阻力，目前销售中遇到的一些难题归纳如下：

① 现在全国大部分药品在大幅度降价，我们的瓶种价格上高于其他同类品种。

② 农医保资金紧张，在农医保报销上受限。

③ 品种单一，不利于医生的开方。

④ 传统中医思想保守，不容易接受。

自从进入OTC部以来，让我更加体会到了一个团队的效益大于个人。感谢部门领导及同事一年来对我的照顾与支持。请领导放心，我会继续努力，在新的一年里，珍惜时间，珍惜机会，发扬优点，改正缺点，全面提高综合素质，为开年的工作做好准备。

矿泉水业务员年度工作总结【二】

农夫山泉实习报告20\_ 年 2 月 22 日到 3 月 4 日，我在农夫山泉太原办事处进行了为期十天的岗前实习。虽然只有短短的十天，可在这十天里学到的东西远比大学四年要多，可以说是“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。通过这次实习更好的做到了理论联系实际，在个人与社会的沟通过程中，进一步培养了自己的业务水平、与人相处的技巧、团队合作精神，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，从 而提高自己的实践能力和综合素质，让自己更顺利的融入社会。在此感谢办事处 的各位领导及业务员对我的帮助，感谢公司给了我一个学习和展示自己的机会。

现将这十天的工作情况做如下总结

一、农夫山泉公司概述 养生堂有限公司是今年来迅速崛起的、以生产和经营健康产品为理念的现代 化高科技知名企业，而农夫山泉股份有限公司就是其旗下的子公司。

农夫山泉股份有限公司(原浙江千岛湖养生堂饮用水有限公司)成立于 1996 年 9 月，20\_ 年 6 月 10 日整体变更为农夫山泉股份有限公司，是中国饮料工业 “十强”中唯一的民族企业。不同于其他厂家为节约成本在中心城市建厂与城市 争自来水的策略，农夫山泉寻找的都是大山深处的珍贵水源。优质的水源是奠定 好品牌的基石。公司相继投资 28 亿元在国家一级水资源保护区浙江千岛湖国家 森林公园、吉林长白山矿泉水资源保护区、湖北丹江口南水北调工程中线源头、广东万绿湖国家森林公园和天山玛纳斯河建成国际领先的饮用水、果汁饮料、功 能性饮料及茶饮料生产基地。

农夫山泉以环保、天然、健康为理念，致力于打造适合人类饮用的弱碱性水。

农夫山泉始终不忘“健康”的宗旨，崇尚天然，用最多自然状态下的原材料生产 健康产品，公司从事的事业都是与人类生存的质量、生命的健康相关;始终不忘 “兼济天下”的责任，近些年来农夫山泉热心公益事业，推出了“一分钱公益行 动”“融雪行动”、支持北京申奥等一系列义举;始终不忘“差异化”的品牌理 念，第一个创造了中国的天然水，成功进军世界专业水公司行业，成为中国最具 竞争力的饮料企业。

二、实习具体过程 (一)一天公司培训。通过一天的培训我了解了农夫山泉的发展历程、企业 文化和它的核心价值观：它的使命是为生命健康提供产品与服务;愿景是让所有 的商店都有农夫的产品，让人人都享用的起;目标是创利、育人、兼济天下;了 解了农夫山泉现有产品的产品知识：1997 年生产出一次性包装的家庭饮用水;20\_ 年农夫果园上市;20\_ 年推出全新功能性饮料尖叫;20\_ 年推出农夫茶，之后推出浆果奶昔果乳饮料;20\_ 年，水溶 C100 柠檬汁饮料震撼市场;20\_ 年底维他命水上市。培训使我认识到农夫山泉是个注重生活品质、热心公益、有 社会责任感的企业。

(二)两天市场调查。我们以组为单位检查了三名业务员的线路，检查内容 包括

(1)SKU 存在数(2)一月份付费陈列是否存在(3)店内断货情况(4)陈列奖励是否到位(5)店内存在问题，包括业务员、配送商和公司存在的问题。

通过对这些方面的调查，所有客户给予农夫山泉的业务员一致好评。配送及时、陈列奖励按时发放、业务员跑的勤快、产品摆放位置醒目。调查中还发现，农夫山泉的产品在同类市场上销量还是相当不错，尤其以农夫水最为出众，其次是尖 叫系列，新品维他命水的反响也较好。但同时遭遇着同康师傅的激烈竞争，在价格上处于劣势。对于城市里注重生活品质的人来说，农夫水是他们都首选，但对于边缘地区的小村小巷，康师傅水占主导地位，农夫这样价格偏贵的高端水并不受宠。

(三)两天跟线。同样，我们以组为单位进行了为期两天的跟线，熟悉了业 务员一天的基本工作流程。工作方法分为八步：第一步，充分准备;第二步，向客户打招呼;第三步，检查广告;第四步，执行售点生动化;第五步，建议订单;第六步，确认订货并及时发送手机订单;第七步，向顾客致谢;第八步，总结与追踪。对零售终端店头来说，业务代表的工作职责就是：树立良好的企业形象;创造更大的利润空间;多方面提供市场宣传;提供有效的促销手段;及时供货，简化订货手续;建立良好的客户关系。在这个过程中我发现，业务员跟客户已经 不仅仅是单纯的买卖关系，时候他们之间像朋友。我想一个业代只有先舍身 处地的为顾客着想，才能取得顾客的信任，这也是为什么在两天市调过程中商家 对业代给予高度赞许的原因。

(四)两天以组为单位跑线。有了前期的铺垫，这两天是我们小试牛刀的时 刻了，怀着紧张又兴奋的心情开始了一天的任务。第一天分组跑线比较顺利，虽然线路里都是些传统食杂店，店面小，不过好在都有下订单。

一天下来，虽然累，好在小有成效，我们的订单数额超过了预期。第二天，我们被分到了太原市的最 南边——小店区。下车后，我们完全傻眼了，用荒凉来形容我们所到的地方都不 觉得夸张。我们第一个要去的区域是巩家堡，村子不大店铺也不多，由于消费水平低所以订单数量并不理想。

之后跑的地方出于地域保护基本所有店家都表示有 需要会直接与配送商联系。好容易拉了个大客户，但由于我们搞错了优惠活动导 致订单不能配送，同时也给业代造成了麻烦。两天内有幸运也有困难，有成功也有失败。幸运的是有些老板看在我们三个是姑娘的份上即使不需要也会少量订货，困难的是出于对业务员的高度忠诚以及对我们的不信任即便没有存货也不跟 我们下订单;成功的是我们能说服店家购买新品维他命水，失败的是我们在下庄 村里一个订单都没有。两天内自信与挫败，高兴与失落交替的出现在我们的生活 里。

(五)三天单独跑线。经过前一天的打击，现在轮到我们单独跑线了，心里更是忐忑。第一天，我跑的是双塔西街、新建路、南内环和解放南路的区域，到下午两点很顺利的跑了 18 张订单，虽说订单金额都不大，好在订单数量较多，基本每家都有订货。但是4 张订单跑出了区不能算数，虽然订单数超过了预期的 12 张，可导致金额没有完成任务。第二天，我跑的是并州东街附近和东岗巷。

东岗巷这片区域的消费量也较低，各个店铺内的存货都不多甚至没有，店家都表示天气热了才会订货，在这片区域里我费劲唇舌勉强拉到几张小订单。到下午两点我比预期的 10 张订单超出3 张完成任务，但订单金额没有达成。后来在业务 员的提前指导下搞定了批发，顺利完成了订单任务与订单金额。第三天，我跑的 是体育路和亲贤北街附近的区域，这一天是单独跑线最难的一天，店铺大都是经营烟酒的，到中午为止我只跑了 7 张订单，离预期的12 张还差 5 张，虽然心里有小小的落败感与焦虑但还是给自己打气，再苦再难也不能放弃。终于，在下午四点前搞定了订单，还遇到批发超额完成任务，十天的实习圆满结束。

三、问题与建议在这十天的实习中，我发现了农夫山泉产品销售中存在的一些问题。

**饮水售卖员工作总结3**

泸州市兴泸污水处理有限公司在xx年上半年的安全工作中，坚决落实\_继续开展安全生产年的要求，扎实做好安全生产工作，狠抓落实在安全生产上下功夫，并坚持贯彻“安全第一，预防为主”的方针，通过组织安全知识培训等手段，使安全意识深入人心，在工作中员工严格遵照操作规程，顺利实现了无事故安全生产。现将具体工作总结如下：

>一、重视安全生产，认真学习法规

今年以\_安全生产法和四川省安全生产条例为学习重点，以安全生产规程为指导，在人员少，任务重的情况下，坚持安全第一、预防为主，认真落实安全职责，切实杜绝违章蛮干现象，没有发生任何一件人身伤害事故。

>二、增强员工安全意识，提高操作技能

为提高员工安全知识，操作技能，公司多次组织员工进行安全生产培训工作，查找安全隐患。同时对员工进行岗位专业知识及操作技术培训，与员工签订安全责任书，明确各自的工作和应负的责任，确保安全生产顺利进行。

>三、加强安全生产，强化企业内部管理。

公司安全生产由设备保障部牵头负责管理和考核。负责建立安全生产档案资料，每月组织不少于一次安全、消防、高低压电器、防毒气、防跌落、防溺水等检查，查找不安全因素。对检查发现问题要及时整改，做好记录，特别是发现重大隐患要坚决整改。

汛期将至，强调各部门做好安全防洪工作。二道溪污水处理厂和鸭儿凼污水处理厂滨江路干管在洪期前全线巡视，关闭相关阀门，做好预防洪水灾害工作，中控室值班人员对来电及事件要作好记录。各部门要做好安全生产器具的规范配置和定期检测工作。

通过加强管理：生技部在xx年1月——xx年6月完成污水处理达标排放万吨。日平均处理量万吨，各项指标均达标排放。

设备保障部在面临三个污水处理厂的调试运行及没有全部竣工验收的\'情况，处于建设中的生产状况，设备设施均处于磨合阶段，施工单位、安装单位、运行人员混杂，安全工作极端困难，私拉乱接电源的情况、违章操作的情况时有发生，一经发现，对施工单位给予督促，严格把关，立即整改，强制纠正，避免惨剧出现。真正做到安全工作时时讲，处处讲，发现隐患不推诿，作为份内工作、首要任务完成。

财务部一是加强账户管理工作，按开户规定，认真清理账户。二是在支票管理、印章管理上加强管理，落实责任。三是在明确出纳、会计工作职责，实行不相容管理制度。四是加强资金量德控制，及时衔接资金，确保安全生产资金保障。

总经办出黑板、印发安全生产宣传资料并组织员工学习安全知识培训，对新员工进行岗前安全学习培训，培训合格安排上岗。

最后各部门要加强对员工绩效考核，系统地检查工作职责、目标任务完成情况、安全生产工作资料、安全生产执行情况等逐项进行严格考核，将考核结果纳入每月绩效工资。

总之，我司全体员工始终把“治理污染，还两江清流”作为宗旨，进一步强化管理，不断提高员工的政治思想素质和安全操作技能，遵章守纪，保障安全生产工作的进行。

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！