# 关于汽车销售经理个人简历通用

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-05-15

*关于汽车销售经理个人简历通用一一 懂汽车 掌握构造、性能、性价比分析工具二 懂市场 掌握行业背景市场大局与市场动态三 懂营销 掌握和恰当地运用市场营销的精髓四 懂销售 掌握销售流程销售话术与销售技巧五 懂服务 掌握销售过程服务与售后服务方法...*

**关于汽车销售经理个人简历通用一**

一 懂汽车 掌握构造、性能、性价比分析工具

二 懂市场 掌握行业背景市场大局与市场动态

三 懂营销 掌握和恰当地运用市场营销的精髓

四 懂销售 掌握销售流程销售话术与销售技巧

五 懂服务 掌握销售过程服务与售后服务方法

六 懂客户 掌握客户心态消费心理与决策方式

要把汽车销售做优秀，还需要\"三有\"，即：

一 有计划 遵循销售规律有计划扎实推进工作

二 有技巧 遵循客户心理针对性采取攻心战术

三 有恒心 遵循成功规律不断改进工作和提升

从事汽车销售工作，不仅需要专业知识，还需要较高的综合素质。因为很简单，汽车销售人员销售的是汽车和汽车相关产品、服务。汽车产品和服务具备很强的专业性。

做为新到的双菱公司陕汽重卡车的品牌销售经理，我的销售计划如下：

首先，1，销售培训计划。在销售培训上多下功夫，熟悉掌握自己所卖的车型构造，性能，与竞争车型的优略比较分析。现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，产品技术更新更快。不培训就等与落后，对用户的疑问不能解答，直接影响销售。在销售与培训过程中，及时发现问题，及时解决。快速提高

2销售流程的实施：对每个用户进行跟踪，运用销售技巧和知识卖车，在卖车的过程中，销售员的话语行为一定要规范，所签的合同一定要严谨，给用户的承诺一定要兑现。实事求是。

3提高市场的占有率：搞汽车巡展，回访老客户，做广告，等促销活动。找些诚信的合作对象分销。搞好汽车的入户，售后服务等，有些扯皮的客户，我觉得还是尽量从自身找原因，因为汽车是个特殊的商品，是昂贵耐用消费品，绝大多数人都是靠汽车来养家糊口 ，来生活，没有人会愿意花钱买罪受的，所以我们要提高市场占有率，把用户的真正的需求和担心(无外乎就是：整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售人员的专业性，公司的诚信度、公司的人员的良好印象等)落实到实处。我相信我能完成公司下达的各项任务。

以上就是我的销售计划书，工作中难免会遇到这样或那样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服解决。为公司做出自己最大的贡献。

**关于汽车销售经理个人简历通用二**

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的\'不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐.近年来汽车企业犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如:微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

1. 更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2. 了解汽车各种品牌，价格，性能。

3. 了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4. 通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

20xx年4月30日——5月31日

安徽合肥江淮4s店

1. 掌握汽车的销售流程

2. 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经

3. 学会运用相应的销售技巧

4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5. 真正了解“汽车市场”的含义

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约 ——成交——交车——售后跟踪

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光 交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须 耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让 客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

短短几周的实习期过去了，而我在天翔比亚迪公司实习感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的

很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了程经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每天早晨8：00以前就到了，下午5：30下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是有两个同事，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。

而我的主要任务就是学，跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较开朗的男孩子，有的时候与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时同事帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

我得到了一个与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车型，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。两三个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

**关于汽车销售经理个人简历通用三**

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

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条 代理及授权范围

1.1 乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.2 乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3 乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_辆(\_\_\_\_\_\_\_辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4 乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日)

1.5 对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1.6 商标属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条 订货及付款

2.1 甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.2 乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付所提车款

2.3 \_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售在授权的区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4 乙方为销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5 本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条 运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条 投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

第五条 商标、工业产权和保密

5.1 合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2 乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3 乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条 违约责任

6.1 如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2 如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3 如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4 原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的.维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条 售后服务

7.1 甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

7.2 乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3 当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7.4 因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5 对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条 合同的终止

本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条 不可抗力

因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条 合同争议及解决方式

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第十一条 合同效力

本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人或委托代理人法定代表人或委托代理人

(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**关于汽车销售经理个人简历通用四**

签订时间 年 月 日签订地点：

甲方出卖人：合同编号：

乙方买受人: 合同传真件有效，涂改无效。

甲、乙双方依据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律法规的规定，在平等、自愿、协商一致的基础上，就汽车买卖事宜，订立本合同，具体内容如下：

一汽车品牌、产品名称、公告型号、数量、金额、主要配置：

品牌产品名称规格型号数量(辆)单价(万元)总金额(万元)备注

红岩渣土车cq5256zljhtvg384l1

配置说明

1.发动机：依维柯350马力(国五);

2.变速器：12jsd180t;

3.驾驶室.杰狮平顶(绿);

4.后桥：5.214速比菲亚特大扭矩桥;

5.轮胎：12.00r20钢丝轮胎;

6.400l油箱，油浴式空滤器，豪华手动后视镜，中控锁，行车记录仪，自动空调，;

7.u型车厢、5600\*2300\*1200mm、底10边

8.高强度板、海沃157前顶、后门槽钢、车厢满焊。其它以实物为准。

合计人民币金额(大写)：

二质量要求技术标准

1、乙方严格按照甲方《产品使用说明书》中的规定进行安全操作和维修保养。

2、质量保修期按甲方《保修及强、定保手册》中的有关规定执行。

3、质量保修期内，乙方违反甲方《产品使用说明书》中的规定，进行违章、违规使用或装卸及因乙方责任而造成的车辆故障修复、损坏等，甲方仅提供有偿技术服务。甲方将车辆交付给乙方后，乙方擅自对车辆进行改装或加装附件的，则车辆质量保证期自乙方擅自对车辆进行改装或加装附件之日起自动终止。

三交货期限、方式、地点、运输费用负担1、交货期限：现车。

2、交货方式：需方验收。

3、交货地点： 南宁市 。

4、运输费用：公路送达，有正常的机械磨损,交货地点前的运输费用已含价格内，由甲方承担。

四包装标准整车裸装。

五验收标准及提出异议期限甲乙双方在交货地点当面验收，乙方应对所购车辆外观和基本使用功能等进行认真检查、确认。验收完毕且付清相应款项款项后双方交接车辆、随车文件、工具和备件。乙方签署车靓交接单即终止异议，乙方对交接车辆有异议的，应当场提出并在交接单上说明，非配置以及基本使用功能差异，乙方不得拒绝接受车辆。

六随车工具随车工具和配件规格、数量及供应方法按随车清单随车辆交付。

七付款方法、期限及结算方式

八合同纠纷解决甲乙双方因本合同发生争议应协商解决，协商不成则依法向甲方所在地人民法院提起诉讼。

九免责条款任何情况下甲方都不对乙方因购买甲方销售车辆产生的间接损失负责，不论该间接损失是否可预测。

十其他约定事项

1、乙方所购车辆未付清全部车款前车辆所有权属于甲方所有。乙方不得以任何理由拖欠还款，若逾期还款，则按当期欠款的0.5%/天收取违约金。如逾期两个月，甲方有权远程油门锁车，收回乙方车辆，收车的一切费用由乙方自行承担，乙方不得有异议。

如乙方因逾期还款厂家锁车，则每解锁一次甲方收取\_\_\_\_\_\_元/台解锁费用。

若车辆货厢因乙方改制要求造成车辆超重无法正常上户，与甲方无关。

2、车辆交接给乙方后，车辆的风险及发生的任何损失均由乙方承担，甲方概不负责。

3、如乙方违约或出现《中华人民共和国民法典》第68条第一款之情形，甲方有权单方终止合同并且将车辆另行处置，由此给甲方造成的损失由乙方承担。

4、如遇价格调整，以本合同价格执行，若乙方未按约定条件提车，按甲方书面通知价格为准。

5、车到交货地后，甲方以乙方预留在本合同的联系方式通过电话或短信或快递或传真等其他方式通知乙方接车，甲方的这些短信或快递或传真一经发出即视为送达乙方;交货期限到期后三日内，乙方还未验车、并未付清相应款项办理交接单的，视为乙方根本违约，甲方有权将车辆另行处置，由此给甲方造成的损失由乙方承担。

6、乙方联系方式与信息发生变更的，应在变更当日书面通知甲方，否则由乙方自行承担责任。

7、车辆货箱的板厚均为负公差。

8、乙方(买受人)凭该合同原件进行车辆交接及办理相关手续。

备注底盘号：

本合同壹式二份，甲乙双方各执一份，双方签字盖章且甲方收到订金后生效。

备注

甲 方乙 方

单位名称：

单位地址：

法定代表人： 委托代理人：法定代表人： 委托代理人：

联系电话： 传真：

开户行：

帐号： 帐号：

税号： 邮政编码：税号： 邮政编码：

**关于汽车销售经理个人简历通用五**

尊敬的领导：

您好！

真诚地感谢您在繁忙的中浏览这份求职材料。这里有一颗热情而赤诚的心渴望得到您的了解、支持与帮助。我对贵公司的汽车销售顾问一职很感爱好。在此，请答应我向您毛遂自荐。

我叫刘xx，来自泉州，xx年6月毕业于福建南安成功中学。04年开始从事文员工作，06年也做过电子跟单员，07年也做过化妆品营业员。从中我感觉销售可以挑战自已，加强自我的独立性，明白一份工作要有责任心和敬业精神。

本人非常热爱销售行业，在最近有去了解汽车的一些配置与性能。

今天我带着一颗真诚善良的心、饱满的工作热情、勤奋务实的工作作风、高效快速的工作效率回报贵公司。以我自己的知识和经验相信能够胜任这份工作。希望贵公司能够给予回复！

最后，衷心祝愿贵单位事业发达、蒸蒸日上！

**关于汽车销售经理个人简历通用六**

李总：

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在宝马这样一个优秀汽车品牌中学习和成长。在过去两个工作过程中我给公司添了很多麻烦，大部分都是由于自身能力不足造成的，在此深表抱歉！这个也是我辞职最主要原因。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。庄总，那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给公司一个说法，我自已提出辞职。

祝公司汽车销售再创佳绩，祝庄总和李总家人身体健康、万事如意！

xxx

20xx年8月9日

**关于汽车销售经理个人简历通用七**

xx汽车电器公司主要经营氙气大灯、灯具、音响、汽车电器、空调、起动机，发电机等电器配件。经过几年的努力，飞航电器从开始成立时年销售额不足百万，发展到现在多元化产品结合且年销售额达到600多万，现已初具规模在汽配行业中具有一定的影响力。现在已经形成以x为中心店，x为样板分销店的经营模式！

现场观察与学习，进一步掌握汽车零配件的库存与管理，了解配件的销售工作，学习真正的汽车配件营销策略和日常的管理。

（1）了解公司日常运作和学习公司理念

刚开始实习的时候，由公司的经理带领我了解公司的日常运作，这里面牵扯到多方面：

1、市场的需求状况。

2、公司的销售方向。

3、公司制定的各项促销措施。这些都在很大的程度上决定了产品的销售量，反过来必然影响公司的经营效益。公司的理念是共存、共享、共荣、共存和共同利益，相同目标平衡各方共同利益同步发展。公司的坚持是提供最优的品质及最符合客户需求的产品，提供最佳的服务，以客户的需求作为公司的行动导向，对客户的承诺就是我们永久的承诺。

（2）工作流程

首先接货；我们店接收的多数是从x和x汽配市场或厂家直接发来的配件，货物验收是一件很重要的程序，要相当仔细。配件一经验收入库，仓库保管工作就正式开始，同时也就划清了入库和为入库之间的责任界限。第二点货；首先看一下运输公司的承运单子，在那个上面写着本次来货的件数。然后核对收到的件数是否属实，如果不符，就要同运输人员问清，他们不清楚的情况下就要立刻与厂家联系问明原因，如果属实就要开始验货了。一般情况下，来货的清单和回执单都放在第一箱货里，所以找到第一箱货，开箱取出到货明细单。按照入库单所列内容进行核对。重点检查入库单上所列的内容与实物是否相符。确认数目与实物一一对应。防止以少报多或是张冠李戴的配件冒充。在开箱之后重点检查箱内的配件，看看是否有破损的。经全部检查无误后，送货单上签上验货人的名字并盖上公司的公章。如果发现有数目、实物不符的，要在配件回执单上和运输公司承运单上写清楚，配件的实到数量、实到的配件名称，之后立刻发给供应商。其次理货；用最短的时间将所有配件整齐有序的摆放到指定的货架上，摆不了的也要整齐的垛好。之后在公司的系统上进行入库。最后盘存；汽车配件的盘存，即盘点，就是仓库定期对汽车配件的数量进行核对，清点实存数，查对账目数。其目的就是为里及时的库存配件的变化情况，避免配件的短缺丢失或超储积压，保证配件库存存货的位置和数量的正确性；及时的了解库存的数量、品质，为采购计划的制定提供充分的依据。我们店一般分日常盘存和定期盘存。定期保存一般是在月末、季末、年末进行。我们每周三订一次货，所以每天对出库的配件都要看一下，根据日常的积累看看剩余的是否需要在这个星期的订购计划中订购。这样到顶订货的前一天在详细的统计一次就完成了。

（3）物流管理实习

经过实习，对于公司在物流方面我有了一下的体会：仓库管理是保证汽车配件使用价值的重要手段，汽车配件经营的企业的库房是服务与客户，为企业创造效益的物资基础。仓库管理的好与坏，是汽车配件能否保持使用价值的关键之一。如果按照规定对配件进行严格管理，就能保持其原有的使用价值，否则，就会造成配件的锈蚀霉化或残损，使其部件将会失去使用价值，所以加强库房的管理，提高保管质量，是保证所储存的汽车配件价值的重要手段。仓库管理是汽车配件经营企业为用户服务的一个重要内容。另外汽车配件的摆放是分区分类的，一般有两种情况。按品种系列分类，集中存放；按车型系列分库存放。对于所有货架上的配件都要争气有序的摆放。一些堆垛也要稳固、整齐的堆放在指定的位置。库房配件的摆放也有一些的讲究的，进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时返货，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉，应该另外准备一间仓库，使那些一时无法返货的商品有地方储存。

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这两个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

通过这两个多月的实习，给予我不少曾未触及的知识和汽车配件的认识，原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。

所以不能小看了每一分工作，每一个岗位都有它自己存在的价值。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在师父的指导和大家的帮助下，我很快的适应并掌握了这里的工作环境和工作流程，了解了公司的企业文化和企业管理模式与方法，他们以“最低的库存数满足最高的供应率”，以最经济的方法谋取最大的利润同时纂取利益时也要拓宽更大的市场，在配件定货讲究以最小的成本获得更多的利润，提高资金流动率，以实现利润赚利润的经营体系。在企业成长中追求的是利润，当然，在满足自己需求的同时也要满足消费者的需求，在追求利润的同时也要满足消费者的需求，给顾客提高最优质的服务，让顾客对你的产品放心，把自己的企业有效的扩大到市场上，让更多人能够知道这家企业是一个值得信赖的企业。同时作为工商管理专业出身的我，对工商管理的定义、基本功能、各个科目又有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

**关于汽车销售经理个人简历通用八**

委托方(简称甲方):

受托方(简称乙方)：

甲、乙双方依据《合同法》及其他有关法律法规的规定，在平等地、自愿、协商一致的基础上，就买卖汽车事宜，签订本合同。

一、甲方委托乙方订购以下车辆:

以上车价不含为车辆办理上牌所需的购置税、车辆检验费、路桥费、车船税、保险费等相关费用，车价中不包含的费用均由甲方负责支付，乙方有义务向甲方提供车辆入户手续的服务。

二、订金：

甲方应于合同签订之日向乙方预付订金(人民币) 元整。

三、交车时间、地点、提车方式及购车方式：

1、交车时间： 年 月 日前。

2、交车地点： 展厅 。

3、提车方式： 自提 。

4、购车方式：

四、质量、维修:

1、乙方向甲方出售的汽车,其质量必须符合国家颁布的汽车质量标准。

2、乙方向甲方出售的汽车,必须是在《全国汽车、民用改装车和摩托车生产企业及产品目录》上备案的产品或经过交通管理部门认可的汽车。

3、乙方向甲方出售汽车时要真实、准确介绍所销售车辆的基本情况。

4、乙方在甲方购车辆时必须向甲方提供:

(1)销售发票;

(2)(国产车)车辆合格证、(进口车)海关进口证明和商品检验单;

(3)保修卡或保修手册;

(4)说明书;

(5)随车工具及备胎。

5、甲方在购车时应认真检查乙方所提供的车辆证件、手续是否齐全。

6、甲方在购车时应对所购车辆的功能及外观进行认真检查、确认。

7、汽车在购买后,如发现属于生产厂家的质量问题,可由乙方生产厂家的维修站联系、解决。

8、如属于在汽车售出前流通过程中出现的质量问题,乙方未向甲方明示的,依法承担责任。

9、如甲方使用、保管或保养不当造成的问题,由甲方自行负责。

五、合同争议的解决方式:

因本合同引起的或与本合同有关的任何争议,由双方当事人协商解决;也可向当地仲裁委员会申请仲裁。

六、本合同经买卖双方签字盖章后生效。

七、本合同一式两份,甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_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！