# 推荐公司销售员述职报告如何写

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-03-31

*推荐公司销售员述职报告如何写一一、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...*

**推荐公司销售员述职报告如何写一**

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!

20\_年已经过去了大半年，算算我已经来公司有几个月的时间了，真的不敢想象，当初我会从一个熟识的行业跨度到这个陌生的行业——陶瓷。初涉这个行业，陶瓷对于我来说，只是一个名词的概念，根本就没过多的了解过，更别提要把它销售出去了。但是在公司工作的这段时间里，我通过自己的努力，也有了很大的收获。至少是让我溶入了这个曾经陌生的行业，现在的我可以说是简一陶瓷名副其实的销售人员了。我因此感到非常的荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴的完成我的工作。

我是今年5月份到公司工作的，在没到这个工作岗位上之前，我是没有陶瓷行业销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏陶瓷行业销售经验和行业知识，为了迅速的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，我就请教领导和其他有经验的同事，这样让我对销售陶瓷行业进一步的了解了，这样我的工作才能够顺利的进行下去了。

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，和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，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。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

1、了解客户的需求，准确把握客户的需要;

2、流利的应对客户所提到的各种问题;

3、良好的、有效的与客户沟通;

4、产品的掌握必须到位;

5、坚持及毅力的体现;

还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样客户首先相信了你这个人，其次才会相信你所销售的产品。只有做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。

为了给公司带来更大的利益，为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题。

1、客户信息太少，我会在我以后的工作中逐步的积累，让客户信息应有尽有，这样我也会更好的从不断的工作总结及积累经验中提高自己;

2、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分的了解或接受到什么程度。这点我也会加强。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

总之，有幸成为公司的一员，我将为做好工作积极向同事学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，只有这样，才能更好的为客户服务，让公司满意。20\_年下半年我会更加的努力完成我的工作，不负领导众望，同时也希望公司的明天会越来越辉煌。

**推荐公司销售员述职报告如何写二**

尊敬的领导：

您好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出离职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护（至少对于业务风险来说），鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞呈的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

再次感激！

检讨人：xx

20\_年xx月xx日

**推荐公司销售员述职报告如何写三**

从事机床销售工作六个月以来，在公司经营工作领导的带领和帮助下，在公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，九月份终于签了一个，现将九月一个月来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。九月由于接近秋收季节人员不足，加之老板忙不愿与业务人员多交流，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

**推荐公司销售员述职报告如何写四**

尊敬的经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们，大家早上好!伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香„„(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞„„)，室内激情飞扬，正是展业的好时节。非常荣幸今天的大早会由我来主持，我是来自营业部的，我的增员人是非常优秀的经理(主任、伙伴)，非常感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在这里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢!

1.下面请跟我一起关注天气状况：今天„„，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香„„(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞„„)的好天气，非常适合我们展业，祝愿大家今天拜访多多，收获多多!

2.维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关闭或调整到静音状态，早会 (给大家期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。30 秒钟时间调整手机)

3.接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一起诵读公司司训„„

4.让我们继续满怀深情齐声高唱„„。通过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔! (：“中华儿女多奇志，敢教日月换新天”，每一位炎黄子孙都会凝心聚力，奋发图强。让我们满怀深情齐声高唱„„)

5.锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造美好的明天。让 ，请会跳的伙伴踊跃登场，一起我们一起跳起今天欢乐的晨操 (等领操人员站定开始晨操)带领大家舞动青春的旋律! 。大家请坐。一曲欢乐的(激情的、悠扬的、深情的、激昂的„„)晨操给大家带来愉悦的心情，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢!(敬业时间，考勤报备)有请非常敬业老师为我们做考勤

6.“风声雨声读书声声声入耳;家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们著名的资深 ( 。根据新闻内主持人伙伴上场!主持人上场主持)容稍作总结。让我们再次感谢伙伴!

7.谁英雄谁好汉，龙虎榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊 (非常感谢经理给大家敬的经理给大家公布今天的业绩龙虎榜!带来的业绩分析，让我们以饱满的热情投入到今天的拜访中，争取明 )天榜上有名!

8.每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请今天的展业明星，他就是——营业部优秀的伙伴——!让我们掌声 (非常感谢伙伴精彩的分享，有请他闪亮登场! 成功的取得来之不易，但是，掌握娴熟的展业技能，能够使我们事半功倍。让我们再次 )把最热烈的掌声送给我们今天的展业明星!

9.俗话说：笑一笑，十年少，快乐的心情让我们每天都拥有年轻的心态，焕发青春的朝气。让我们掌声请出我们今天的开心大使伙伴!

**推荐公司销售员述职报告如何写五**

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以下品牌商品：

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

**推荐公司销售员述职报告如何写六**

自从转到销售部至今已经一年了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

2、经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

3、确度，仔细审核;

4、物的及时处理;

5、的维系，并不断开发新的客户。

6、每一件事情，坚持再坚持!

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1、的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2、回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

3、购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4、应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

5、门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6、及派车问题。

7、品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，xx人都会洋溢着幸福的笑容!

**推荐公司销售员述职报告如何写七**

公司领导的这次会议主题很及时，让自己又一次认识到自身在工作中、在意识上都存在许多不足、基于这个目的，回想这一阶段工作，再和其他财务经理相比，还存在许多的问题，希望在x年的工作中能够不断改进，不断提高，努力做到适岗、

第一、 财务工作距财务管理的要求还有很大的差距、

阳城的财务工作更多的还是会计工作，仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然;另外，作为财务负责人对企业经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对企业经营进行分析时往往会将企业实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释、所以这方面的工作距领导的要求还相差太远、

第二、 会计工作中仍有许多待改进之处

去年集团公司财务管理部下发了《大华集团财务管理制度》以及组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》，对我们的会计工作提出了具体的要求、但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难、

第三、 管理工作的形式化、表面化

有很多的日常管理工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点、

第四、 缺乏沟通，对相关信息掌握不到位

财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁;另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动、

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！