# 最新销售经理述职报告的范文(推荐)(九篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-04-26

*最新销售经理述职报告的范文(推荐)一上年底和\_年初，经过很长时间的酝酿，对工资体系中存在的问题进行了分析，对薪酬体系进行了修正，组织对员工薪酬进行了普调，4月份完成了该项工作。尽管这次薪酬调整也对部分技术、管理骨干进行了特别加薪，但仍属于普...*

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)一**

上年底和\_年初，经过很长时间的酝酿，对工资体系中存在的问题进行了分析，对薪酬体系进行了修正，组织对员工薪酬进行了普调，4月份完成了该项工作。尽管这次薪酬调整也对部分技术、管理骨干进行了特别加薪，但仍属于普调性质和针对不合理部分的微调，其促进作用很有限。由于薪酬结构上的不合理和激励机制不到位等诸多问题，人才外流情况回升，人才缺口大。由于方方面面的问题，人才难进、人才难留问题没有突破。尽管在招聘渠道、院校合作方面做了很多工作，但问题并没有得到解决，还有很多工作要做。

年初，总裁在春节上班后的第一次高层会议上提出，要迅速掀起一个生产高潮。为此，由企管部和办公室牵头，在全集团范围内组织开展了“\_\_”活动，在一定程度上推动了群众性增产节约活动。活动开展至六月底，经考核确有部分项目成效显著，但该项活动声势不大，面不广，力度不够，基层领导重视不够，作用有限。

办公室的工作多集中于行政事务，对文化建设、宣传教育、文明办公等工作的推进缺乏整体计划。尽管在这方面做了很多工作，但其号召力、鼓动性、推动作用平平。服务等工作有很多还不到位。

按计划后勤服务公司应该在\_年4月正式运作。由于多方面的原因没有如期实现，其间后勤服务及安全保卫工作我没有推托，但关注的程度不够。尽管没有出现大的问题，但环境卫生、门卫人员的管理，总裁都多次指出要加强、要改进。

在负责\_公司工作期间，没有达到总裁提出的不亏争取持平的目标要求。两年的时间亏损逐年减少，组织完成了ⅱ型、ⅴ型两个型号的模具设计制作，改进了部分产品质量，开发了101型新品，完成了公司的搬迁，应该说做了不少工作，产品市场也逐步走向良性循环。但客观上不允许我外出深入了解市场，推动销售，因此，对市场运作的指导缺乏，如果我有更多的时间和精力投入\_公司的工作，或者给我更长一些时间，结果肯定会比现在所面临的形势好得多。

5月10日总裁在高层会议提出了跟进宏观调控、实施集团改革的思路以后，我基本上把工作的重心移到了组织机构调整上，花了很多精力，做了多个预案。自我到公司以来，这是第三次直接参与组织设计，特别是20\_年的大调整和这一次。在这项工作中我的基本态度是尊重历史、客观现实，不求有功，但求无过，希望每次调整对集团的发展有所推动，不要因为工作的失误而影响集团发展。我十分感谢总裁在这方面对我的信任和支持。

根据集团高层领导分工及工作情况，客观上要求我充当总裁耳目，当好不管部部长。因此，除明确分工我主管的工作以外，有很多属集团应该协调和处理的日常事务，我自认为都能主动承担，能给予积极协调与沟通。对子公司各部门反映情况的处理和回复是及时的，负责任的。向总裁反映情况和提供建议也是客观公正和积极诚恳的，对总裁交办的工作是认真的，对各位领导和各部门的工作是理解支持的。

在日常工作中，我比较注意自己的表率作用，不搞特殊化。对下属注意培养他们独立思考和独挡一面的工作能力。布置工作思路方法明确，从不含糊，从不主动代替下属，都把他们推到前台锻炼。同时，我从来不会当甩手掌柜，凡是我管辖的工作，我都能够亲自处理和完成。

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)二**

年年岁岁，岁岁年年。又一个新年到来了。每当这个时刻，心里总有少许惆怅。转眼间，到桃花源纪工作已有8个年头，在这8年里，我历经着一名置业顾问到销售经理的成长。回顾过去生活、工作中的人和事，要求自己不断总结自身存在的毛病，弃去糙粕，取之精华。也得到了一些宝贵经验，随之也改变了少许个性、价值观。回首望去，在xx年里，所有的得失都尽收眼底。在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了xxx，那就总结好xx的得失，做好备战xx的准备。

xx年接待来访客户1206组。成交总面积：44233.1㎡ 总套数：429套。总金额：168003265元.

普通住宅成交：套数389套，面积40194.73㎡ 金额：137245891元 实现成交均价3414.52元/㎡

高端住宅成交： 套数4套， 面积1224.14㎡ 金额：8331751元 实现成交均价：6806.2元/㎡

商铺成交： 套数36套，面积2814.23㎡ 金额：22425623元 实现成交均价7968.65元/㎡

由统计可见，1至9月份,销售总额与公司年度计划所占比率都保持在较理想的程度上。而由10月份开始,则有一定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析： 1、提高销售率的正面因素:

年春节前以万泓里1#楼、11#楼多层小户型开盘营造销售氛围、东润里准现房迎合返乡置业群体的需求，销售情况反应良好。 b.美誉度的宣传配合销售,拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含:

\*.万万树活动。

\*．母亲节广场舞比赛活动。

\*.5月廖杰主持“全湖景无遮挡”万泓里12#楼开盘活动。 \*.6月万泓里7#楼开盘，针对各单位进行拓客，附中教师团购。 \*. 暑假聚会，傅中国老师授课。7-8月淡季期间，推出2880元起“20套特价房”及店铺9折清盘等活动。

\*．张戴金老师现场授课活动，8月底万泓里湖景楼王9#楼大户型开盘活动。

2、影响业绩的负面因素:

\*.频繁开盘，在蓄卡和推房之间置业顾问的平衡、掌控能力较差，业务程度有待进步。

\*.国庆期间，中央城、聚贤空间等楼盘的推出，客户资源、市场份额被很大程度分流。这也是造成11、12月市场遇冷，我们销售在全年所占比率下滑的重要原因。

\*.紫沄里开盘，房价高过蓄客客户心理承受范畴。

面对市场白热化的竞争， 11月的立减380元、12月的岁末感恩“买房送店铺”活动，让我们走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。转变销售思路，统一思想，加强团队建设，扎实做好以下基本功才是王道：

1、加强销售队伍的目标管理

\*服务流程标准化 \*日常工作表格化 \*检查工作规律化 \*销售指标细分化 \*晨会、晚会制度化。使销售工作系统化和正规化，做到掌握销售上的一切相关事务。

2、在客户减少的情况下,转变坐销模式,组织部门人员走出售楼部,到各单位及乡镇上门访问客户。广开拓客渠道，做到有效行销。 3、治理实践中,应用建立部门销售明星等手段,不断注入置业顾问的工作危机感和使命感,从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟,不进则退,“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

4、制定月可行的销售计划分级管理，每周拟定销售目标,针对目标提出销售措施,由经理、主管组织增加周末活动。通过活动，帮助置业顾问消化每周来访客户，促进成交。

二、按揭回款统计及分析：

xxx年按揭回款金额：69494000元 建行回款：21280000元 农行回款：22565000元 工行回款：18214000元 公积金回款：7435000元

建行、农行在其金融政策及银行内部业务发展转向的影响下，累计约20xx万元贷款未能审批发放。公积金审批缓慢，流程复杂且贷款规模受限，已积压未发放贷款320万。在如此恶劣的金融环境下，总结以往的经验，我们要时刻保持高度警惕，关注各银行动态。提前做好按揭材料的合理分配，避免资金长时间积压。为公司完成全年工程建设计划给予有力的财务支持。

xxx年已经如约而至！所以，不管20xx年做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20xx新的挑战！延续20xx年里优良的东西，摒弃20xx年里不好的东西，尽最大的努力去完成xxx的工作！在新的一年，用新的工作态度，去完成新的挑战！come on！

xx年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)三**

尊敬的领导：

首先，感谢领导及同事在这近半年里，对我工作的支持与帮助。在这一年里我学到了很多，得到了很多。在贵公司这段时间将会是我一生中，都难以忘却的宝贵财富。同时这段时间里发现了自己很多不足之处，需要改进的地方也很多。

在销售部的日子里，因为工作的关系，与同事朝夕相处，建立了深厚的友谊。我从内心希望这份友谊能继续并永久维持下去。

但现在因为我个人以及家庭的原因，经过深思熟虑地思考，我不得不提出辞职，希望能于20xx年xx月xx日正式离职，请公司批准。并请公司在1月15日前安排好人员接替我的工作，我将尽心交接。对由此为公司造成的不便，我深感抱歉。同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

最后，我真心的希望贵公司能在今后的建设与发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上!

此致

敬礼！

申请人：xxx

20xx年x月x日

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)四**

尊敬的领导：

您好！

从xx年xx月份至今，进入公司已有xx年多的时间里，我得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事。

在过去的xx年里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就像一个大家庭一样，大家相处融洽和睦，同时在公司里也学会了如何与同事相处，如何协调各方关系等方面的知识。在公司的日子里，我不仅学到了一些新知识，同时也积累了很多宝贵的人生经验，对于公司三年来的培养表示衷心的感谢！

随着公司的快速的发展，无论是在业务拓展方面，还是在行政管理方面，均对公司每位员工提出了更高的要求。就我自身而言，我从一个销售业务员逐步过度至一个负责整个公司销售方面事务的办公室主任，深深感觉到个人能力的不足，综合管理水平已与公司的要求相差甚远了，自己深感有愧公司xx年来的培养。

由于我个感觉，我在过去的一段时间里的表现不能让自己满意，感觉愧对公司的期望，同时也感觉自己在过去的xx年里没有给公司做过重大贡献，主要是和自身能力不高有关，在公司的各方面需求上自己能力不够。所以，经过自己慎重考虑，为了自己和公司考虑，自己现特向公司提出辞职，望公司给予批准。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)五**

3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20\_\_\_\_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20\_\_\_\_年共生产吨，销售吨，产销率\_\_\_\_%，比20\_\_\_\_年增长吨\_\_\_\_%;

2、20\_\_\_\_销售总额万元实现考核毛利润万元;

3、20\_\_\_\_年共提价次，平均单价从元涨至元;

4、20\_\_\_\_年期初应收款万元，期末应收款万元，回笼货款万元，回笼率100%;

5、20\_\_\_\_年采购国内\_\_\_\_吨，较20\_年增长\_\_\_\_%;

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设;

7、\_\_\_\_机投产后，开拓了\_\_\_\_销售市场，建立了一套\_\_\_\_营销模式;

8、20\_\_\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

20\_\_\_\_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作:

1、坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略

把\_\_\_\_省作为\_\_\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2、坚持以直销为主，经销为辅的营销方针

随着客户群的稳定，\_\_\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3、坚持产品结构的优化

大幅减少低\_\_\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4、继续坚持营销风险的控制

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5、建立并巩固了一套行销所必需的营销体系

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、20\_\_\_\_年工作重点及难点

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作;

2、销售原则:高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场;

3、产品在国内市场的推广;

4、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务;

5、做好国内\_\_\_\_等系统材料的采购工作。

20\_\_\_\_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20\_\_\_\_年，我们的工作目标是:团结一致，我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)六**

尊敬的领导：

我诚挚的递上我的自荐信，希望在贵公司体现我人生的第一笔价值。

我应聘的职位是销售经理。这一工作定位是我经过对自己能力和社会需求的衡量之后最终的决定。

我是一名应届毕业硕士研究生，名叫xx。20xx年，我从家乡考入xx大学电子工程系。并在20xx年毕业之际以优异的成绩考入中国科学院研究生院。本科时我多次获得奖学金，在就读研究生之后由于在学习和学生工作以及社会活动中的优秀表现，我被评为中国科学院三好学生。

学习的路在我的脚下一直十分平坦，这一方面使我有机会到我们伟大祖国的首都深造并结识来自全国各地最优秀的老师和同龄人，并使我的眼界大大扩展；另一方面也限制了我的思考，让我总是在学校温暖的怀抱里自认为是天之骄子。以为自己学习好，并一直从事学生工作就可以满足社会的需求，是个有能力的人。直到我的朋友开始走向社会。看着他们的变化，听着他们的见闻，我才意识到自己还只是一个学生，距离社会的需求还有一定的距离。所以我一直找各种机会希望在毕业前完成自身的职业化转变。

经过那段时间的实践和对职场的了解，我认识到自己最适合的工作是售前技术支持。一方面，我有很强的学习能力和对技术知识的悟性；另一方面，从小到大我都在有意无意的锻炼着自己的沟通能力和表达能力。这两方面的能力和素质正是技术支持工作所需要的。在售前和售后的比较中，我更喜欢售前，售前工作对技术和沟通能力的要求更高，同时由于要协助销售人员，所以对团队工作能力的要求也相对高一些，我的学生时代一直是很活跃的，参加社团、学生会并在党支部担任组织委员，以前的团队工作经历给我带来了很多的快乐和自信，我一直非常喜欢在团队中工作。综合这些考虑我把自己的工作意向定位在售前上。

在和美国留学生的交流中，我感到他们在毕业前都已经有明确的职业规划，并对自己的能力有清醒的认识，自身的定位十分明确，如何对待自己的工作，如何对待客户，如何对待自己的同事，如何对待上级领导。在他们走入社会前都已经接受了很好的职业教育。这些正是我极力想要提高的能力。所以，我一直希望能有机会去美国增长自己的见闻。希望去贵公司实习，能够更深入的了解贵公司。请领导给予我一次机会！谢谢！

下页附个人求职简历表，盼面谈！祝您工作顺利，祝贵公司蒸蒸日上！

此致

敬礼

求职人：xx

20xx.x.x

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)七**

不知不觉中，20\_\_\_\_已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已一年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这一年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20\_\_\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短一年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

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：

(一)、依据20\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、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。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(六)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极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。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)八**

1、贯彻落实弘仁汽车企业文化精神，培养销售员的业务能力和团队协作精神，提高销售员的综合素质。

2、完成销售部每月各项指标，企化销售部业务的具体运作及方法。

3、制定本部门年度、季度、月份、周、销售目标和计划，并具体落实实施。

4、分析汽车市场走势及周边市场情况，采取相应的营销策略和方法。

5、严格执行集团公司和本公司规定的价格销售政策，监督检查销售顾问各项考评指标。

6、规范管理下属人员正确执行公司各项规章制度，处理部门内部在营销工作中业务事宜。

7、每月按时制定销售管理项目统计分析总结，每天主持销售部召开晨会夕会。

8、每月按时制定销售部市场外拓及培训计划，提报上级领导备案。

9、监督展厅5s管理工作及展车卫生情况。

10、完成上级领导授权和交办的其它工作任务。

**最新销售经理述职报告的范文(推荐)九**

时间过的好快，转瞬之间，历史即将掀开新的一页，20\_\_\_\_年整个国内轮胎市场的日益激烈的价格战，国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成了一定的影响，面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。回顾全年工作，在过去一年里，我严格要求自己，也谢谢公司领导给我提供了一个很好的平台，也在公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，但是还是没有完成总公司给我们下发的任务。在今后的一年里，我们将会努力提升个人的工作效率，不断学习新的销售技巧，努力完成今年总公司下达的任务。对以下工作作出明细分析：

一、加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

二、细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。加大投入力度，采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象。

三、注重信息收集做好预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求。在售后全体员工的努力下都能良好的完成工作。

四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周周会，每月的月会总结等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

五、工作计划

1、合作精神的销售团队是企业的根本。建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

2、培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3、找出适合我们公司产品销售的模式和方法。及时更改销售促销政策。

4、根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正。

5、对开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

以上是我20\_\_\_\_年的年终总结，今后我们销售团队要更加要求自己，提高业务知识和公司员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流、多探讨，不断增强业务技能，本着公司的销售蒸蒸日上，提高客户满意度，同时提高我们个人收入，让我们共同努力，强化优质服务，积极争取完成销售任务。

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！