# 2024年房产销售总监述职报告(汇总10篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-04-15

*房产销售总监述职报告一回顾过往几个月的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部分同事的\'协力帮助和支持下，与部分职员的共同努力中是分不开的,本人严格要求自己，依照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略...*

**房产销售总监述职报告一**

回顾过往几个月的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部分同事的\'协力帮助和支持下，与部分职员的共同努力中是分不开的,本人严格要求自己，依照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略和目标，打响俱乐部品牌的影响力和提升服务品质为重点，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，本年度个人主要重点工作有以下方面：

因俱乐部在短时间内，内部管理职员及员工不断更新，每位管理者都有在原本的基础上不断完善和创新，员工在随着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足的地方，具体有：

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制。

2、完善接包处、动身台、练习场岗位制度及流程。

3、健全管理职员岗位职责。

4、完善xxx室、车库卫生清洁标准。

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每个月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出题目并及时解决题目。

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并依照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足的地方加以强化，举事例及摹拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛搜集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的进步。

为了有效地管理好部分资产，建立了部分物品管理第一责任人及岗位物品管理第二责任人，做到每个月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》。

根据现状为公司尽可能减少招聘难的题目，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以展开部分岗位职员11人进行兼职球童培训，以球童为主部份人已参与车库。

接包员、动身台岗位培训工作。

固然在实践工作中努力地做了很多工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多题目和不足工作中的题目：

1、加强员工的自觉性还不够。

2、岗位管理职员工作计划性、组织性有待进步。

3、个人主人翁意识淡薄。

本身的不足：

1、创新思路匮乏。

2、执行力度偏差。

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

**房产销售总监述职报告二**

各位领导、各位同事们：

大家好!

本人\*\*年\*月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的`销售经验和管理经验。\*\*年\*月，公司任命我为公司的营销总监，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立\*\*市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。\*\*年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管\*\*。管理的省份有：\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

\*\*年\*月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6\*4和8\*4重型自卸车，并在\*\*年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

\*\*年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6\*2、6\*4、8\*4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

用还不够，今后工作中都要注意;五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼;六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入\*\*等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。

因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。

从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

挤进潜力巨大的汽车销售行业。

大力推广主导型号\*\*、\*\*、\*\*自卸车车型，销售布局上建立\*\*市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。

**房产销售总监述职报告三**

尊敬的领导：

您好！

规范食品经营者的经营行为，提升食品安全监管水平。自专项整治行动开展以来，我们所共查处食品类案件xxxx，其中共查处食品无照经营户xxxx，查处劣质奶粉案件xxxx，销售冒牌酒xxxx，罚没款xxxx元，案值xxxx元。

我们认真学习、深刻领会周金伙局长关于“十条措施”和市局七项制度的要求，充分认识食品安全是关系人民群众切身安全利益和社会安定的大事，在中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治的基础上，进一步加强对食品安全整治工作的部署和落实，结合省局的“十个提升”要求，强化对食品安全整治工作的督促、检查和知道，确保市场监管重心下移，将食品安全监管工作纳入片区管理，加强日常巡查和监管，按照属地管辖原则和“五定”方案把食品安全监管工作层层分解、落实到每个岗位，做到任务到片区，责任到监管员。

我们根据辖区实际，确定监管重点区域、重点市场、重点商品，按照“六查六看六打击”及“五个一律”、“五个一批”的要求，积极开展食品安全整治工作。在其他专项整治取得较好的效果的基础上，对粮食、肉类、水产类、蔬菜、水果、豆制品、奶制品、调味品等八大类日用消费品进行集中整治，加强对城乡结合部、边远山村和农村市场等薄弱环节进行监管，防止制假窝点，以次充好、假冒猥劣商品下乡转移，确保入市上柜食品的质量。

（一）开展中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治。

庆节日市场食品安全专项整治同意行动方案》中各个阶段的工作，打出声威、打出形象、打出实效。在节前我们组织检查，共出动xxxx次，5车次，检查相关经营户3xxxx，查获三无月饼76块，过期调味品21瓶。

我们认真做好节日期间值班、政务请示、报告工作。我所节日期间实行24小时值班制度，认真受理消费者投诉。对值班人员严格要求，在岗在位、切实负责，确保通讯畅通。从9月27日至10月7日坚持每日报送制度，确保节日市场消费安全。

（二）贯彻省局关于“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法行为的监管力度专项整治。

根据省局《关于适用“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法经营行为的监管力度的通知》要求，为一发惩处食品违法经营行为，严格规范食品经营者的行为，加强流通领域食品质量监督管理，保护人民群众身体健康和生命安全，城关工商所现就适用“责令停业整顿”行政处罚措施，加大对销售不合格食品违法行为监管力度。

1、认真做好宣传工作，采取宣传栏、黑板报、宣传单等形式深入广泛宣传，利用文明学校与个私协会召开经营者会议，印发了xxxx份宣传材料进行宣传。通过宣传，让广大群众参与到查处无照经营的活动中，形成对无照经营违法行为的高压态势，创造良好的执法环境。

2、我们成立了无照经营专项整治领导小组，以片区为单位，分片分组对片区的经营者进行开展治理整顿工作。首先积极发动建立群众线索，举报、反映无照经营的违法行为。其次分区域、有重点有计划地加大巡查力度。实行预警查处机制，发现无照经营的的先发催办通知书，超过期限未办理营业执照的，再由办案组立案查处。对已立案查处的无照经营户进行回访，督促其尽快办理营业执照。

3、在清理整顿无照经营活动中，按照市局“五个一律”、“五个一批”的要求严格执法，对无照经营食品类的经营者坚决取缔。

此致

敬礼

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**房产销售总监述职报告四**

一段时间的销售工作圆满完成了，回顾这段时间，作为销售总监，是时候该写好述职报告了。下面是小编为大家精心收集整理的销售总监述职报告，希望能够帮助到大家。

我自\_\_年7月加入了\_\_汽车\_\_，现工作满7年，下面将这半年来年的工作况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。自\_\_承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买\_\_汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\_\_卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上\_\_汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的\_\_汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对\_\_汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销\_\_汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年\_\_汽车的销售中，我们会做得更好。

转眼间，一年的工作将接近尾声，回顾20\_\_年的工作，有颇多的感慨。从六月份来到公司至今已半年，已经完全融入到恒顺地产这个大家庭中，半年来的工作业绩如下：截止12.30日共销售住宅43套(含退房一套)，总销售金额为17001067元;销售地下室共21套，总金额为702437元。这半年的工作包含了太多的艰辛与不易，既离不开这半年多来在恒顺地产的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

回顾这半年工作中的点点滴滴，可以说自己在不知不觉中已经有了长足的进步，从项目前期的客户积累认筹、排号、开盘、持续强销期、尾盘滞销期，系统的一路走过来，感触颇多。基本性的和技巧性的一些工作方法就不在此叙述了，我觉得销售中最重要的首先是对待工作的热情，一直并且自始至终的保持下去，我坚信经营每一个客户都是在经营自己的人生，每一次良好的热情的沟通，会让客户从心底里认同自己，认同公司，每一个客户都是自己的朋友，在自己未来的生活之路中起到也许是不可估量的帮助;其次要保持一个良好的心态，在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃;最后，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

20\_\_年是不平凡的一年，在公司搭建的这个平台上，我们每个人都卯足了劲加班加点的工作在销售的第一线，虽然国家政策不停调控，银行不断加息，市场在一片的观望声中，我们仍然屡屡超额完成任务，当然我们除了对自己工作的肯定外，我们更应该看到，我们只是公司这个高速运转中的大机器中的一个零件，每一次战略方针的制定，每一次工作制度的出台执行，财务部门的协作，工程部门的协作，本部门的广告，短信，外销同事的辛勤付出，甚至奖金的发放，一切的一切都为我们保驾护航，才有我们今天取得的成绩。

不骄不躁，我们都很渺小，我们学到的知识越多，越了解到自身的不足，在以后的工作中我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行!

从我到\_\_大酒店工作以来，是\_\_大酒店培养了我，我和\_\_大酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在\_\_大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是\_\_总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20\_\_年进行以下的工作部署：

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日;

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20\_\_年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界!迎来我们\_\_大酒店真正的春天!

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成!谢谢!

20\_\_年即将过去，我们即将迎来20\_\_年，为了以后更好地工作，现将20\_\_进行总结、20\_\_年进行工作计划如下：

一、认真组织开展了“放心农资下乡进村宣传周”活动

根据省农业厅《转发农业部办公厅关于开展20\_\_年“放心农资下乡进村宣传周”活动文件的通知》(\_农办市〔20\_\_〕7号)精神，\_\_农业局及时研究，转发了省厅文件，要求各县(市)农业局、畜牧局认真组织好“放心农资下乡进村宣传周”活动，做好农资的监管工作，全州农业系统广大干部职工在当地新闻媒体的积极配合下，以“放心农资下乡，维护农民权益”为主题，于\_月\_\_—\_\_日认真组织开展了20\_\_年\_\_州“放心农资下乡进村宣传周”活动。在“宣传周”活动中，全州共出动执法和科技人员2184人次，发放宣传资料26.2万份，举办现场咨询培训418场次，接待咨询群众\_\_万人次，受理投拆举报4人次，案件回访5件，收看“3.15”电视专题人数\_\_万人次，展销农资产品数量达\_\_万公斤,245台件,价值\_\_万元。

二、结合农业生产时节，对农资市场进行了重点检查

结合农业生产时节，\_\_州农资打假协调领导组办公室于20\_\_年\_月\_\_日和20\_\_年\_\_月\_\_日两次组织成员单位(农业局、工商局、质监局、公安局、供销社、发改委)及州农业局局属有关单位68人次分两个组，对\_\_、\_\_、\_\_县、\_\_县四县农资监管和打假工作进行抽查，在听取了四个县的农资打假情况汇报后，检查组分别对\_\_县\_\_镇，\_\_县\_\_镇、\_\_城镇，\_\_县\_\_镇，\_\_县\_\_镇和\_\_镇农资市场进行现场检查。

检查种子生产经营户16户，抽查玉米品种28个，其中1户经营的2个玉米品种未建立经营档案，也未开据销售票据，这对维护经营者、消费者权益存在很大缺陷。所有经营门市部委托代销证书、证照、销售人员培训合格证书等齐全，并能亮证照经营，符合规定要求，但是个别门市粘贴有未经审定品种的宣传资料。

检查农药批发、零售经营单位21户，初查1370多个农药品种，抽查12个品种，其中，1个品种标签不合格(10公斤)，现场进行了处理，3个品种生产登记证号、生产许可证号不符，即\_\_化农药有限公司的\_\_80%，18包，\_\_农药有限公司生产的早疫晚疫44包，\_\_3%阿维菌素68包，100g/包。存在的问题是同一农药有很多商品名称，如有效成份为阿维菌素的农药，名称有害极灭、虫满光、阿维虫清等;在\_\_县\_\_镇供销社\_\_农资经营部有\_\_省安庆农化工公司生产的10%草甘磷铵盐标识不清，农药的生产日期没有标注在药瓶上，药瓶的下面没有绿色环线的除草剂标志。检查中没有发现过期农药、甲胺磷等高剧毒农药。

肥料主要对\_\_、\_\_、\_\_、\_\_四县较大的农资批发市场进行检查，共涉及\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等40个品种，数量近4000吨，所查肥料外观完好，标识清楚，生产许可证、肥料登记证、产品执行标准齐全，生产企业、名称、厂址、电话等信息齐全，包装重量标识清楚，符合要求。仅发现极少量肥料有轻微结块现象。

农机检查了3户经营户，经营品种119种，大件为：\_州常发柴油发动机、\_\_微耕机、\_\_联龙水泵，小件为：运输型拖拉机配件、下田作业型拖拉机配件、农副产品加工机械配件。经营户有正规营业执照、税务登记证，属合法经营，经营品种在登记范围内，大件农机产品均有合格证，小件农机产品均来源于正规厂家，对大件农机产品的经营建立了销售台帐，能对大检查了37家兽药、饲料经营店，29家兽药、饲料均有经营，8家只经营饲料。检查兽药品种308个505批次，查出过期兽药230袋，已作处理。检查26个饲料厂家的浓缩饲料、预混合饲料和全价配合饲料100多吨，主要有\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等品牌，另外还检查了豆粕、鱼粉、酵母、磷脂、磷酸氢钙、调和油粉等6种饲料原料，约100吨。检查中发现有的经营户将饲料原料鱼粉与有一定毒性的玉米包衣种混合存放经营，已经口头责令改正;有的经营户经营的饲料存在更改生产日期的情况，发现3包5kg规格的饲料存在标签缺损的现象，当场对经营者进行了批评教育。\_\_县在一饲料经营户中查出未作处理的过期预混料7袋，已由\_\_县兽医卫生监督所处理。

各县农资市场总体看比往年有好转。但在种子、农药、化肥、兽药、饲料五种农资产品经营中，都不同程度地存在以下问题：部份有证照但未实行亮证经营，农资经营的进销货台帐不健全，种子经营备案制没有全部落实到位，农资产品包装标识不全，部份饲料经营户将饲料直接堆放在地面上，容易使饲料受潮变质。拆包零卖的饲料普遍没有保留标签，无法识别生产日期。

三、开展肥料市场专项检查整顿工作

我局收到《\_\_省农业厅关于开展肥料市场整顿的紧急通知》后，及时将文件传真各县(市)农业局和州土肥站，要求立即开展肥料市场检查整顿工作。全州发现现存“硫酸钙肥”15950公斤，售价每吨560-400元不等，还有半包“中量元素肥”，销售价是每吨1400元;发现8户销售(生产)单位有少量“硫钙肥”、“硫酸钙”、“中量元素肥”、和“速溶氮钙肥”。发现部份肥料存在无生产许可证、登记证号。\_\_有机肥(\_\_牌)，登记证号云农肥(20\_\_)临字179号等等。

四、20\_\_年工作计划

1、切实加强领导，进一步提高对农资打假护农工作重要性、必要性的认识。各级农业部门在做好本部门法律法规规定的职责的同时，认真履行政府农资监管打假领导组办公室的职责，随时掌握本区域农资经营动态，加强与领导组成员部门的联系，对农资需求旺季、重点区域、农资监管的薄弱环节进行督促，各成员单位要严格履行农资监管职责，同时要加强部门之间协作，互通信息、相互支持配合。

2、农资市场面广、点多，需进一步加大对违法违规经营行为及销售假劣农资的打击查处力度，确保辖区内农资市场秩序正常运行。

3、建立巡查制度，加强许可证管理。强化对种子、兽药、饲料等产品有效期的监管，严格经营许可证的审验，依法规范证照管理。

4、各级政府要保证必要的执法经费，改善执法条件。财政部门要按公共财政的要求，加大对执法经费的投入，保障执法检查、人员培训和行政执法工作正常、有效地开展。

一、绪言

20\_\_年7月9日，我被正式任命为盈众都赢上海大众汽车销售服务有限公司行政总监。7月13日，在总经理的提拨下，我同时兼任行副总经理职务。主要职责为参与公司战略制定与业务支持、开发与维护合作伙伴、行政事务管理与人事任命、公司博客更新与新闻发布等。我的工作目标是以“规范化管理、程序化动作、制度化约束、文明化办公”为指导，达到管理、事务、服务一体化的整体目标。在这期间，感受到团队支持下取得进步的喜悦，感受到团队合作下取得成效的自信，同时也感受到工作没能面面俱到留下的遗憾与思索。下面我将介绍所取得的业绩以及存在的问题与改进措施。

二、主要业绩

(一)公司战略制定与业务支持

1、\_\_年7月9日，公司成立之初，参与公司创立大会，共同讨论制定了公司名称、公司logo、经营理念以及公司文化。另外，在公司高管参加培训期间，不断创新公司队形展示，积极参与讨论并发言，努力为团队争取荣誉。

2、\_\_年7月11日，参与制定《大型投标拜访计划书》，主要负责采购方公司背景及决策者背景信息调查及分析，组织并安排拜访时间、地点、人员、资料以及特色礼品。

(二)开发与维护合作伙伴

\_\_年7月13日，负责与盈众传媒总经理叶文婷、众赢汽车俱乐部总经理王智聪洽谈合作意向，并与两家公司达成合作共识。\_\_年7月14日，组织筹备了本公司与盈众传媒、众赢汽车俱乐部的合作协议签署活动，分别签署《盈众doing公司与盈众传媒合作协议》与《大众车主共同服务协议》，并在协议签署后与两家合作公司保持密切地联系，相信两项合作协议的签署与实施将为公司创造前所未有的经济利益。

(三)行政事务管理与人事任命

1、定期安排召开公司高层管理者会议，包括总经理、营销总监、运营总监、财务总监，会议内容主要包括公司已有业绩及存在的问题、提出解决方案、明确公司发展现状与方向、制定公司未来发展方案、人事指派与调动等。

2、通过一段时间的观察与考核，营销总监涂炎民思维敏捷、善于演讲，我对于任命他为公司新闻发言人的提议在公司高管会议中以全票通过。

(四)公司博客更新与新闻发布

1、参与公司博客创建，编辑并上传公司高管介绍，不断发表博文更新公司博客。同时最大限度地调动亲人、朋友、同事对博客的关注度，提高博客的点击量与影响力。

2、及时发布公司各类新闻，包括公司创立、业务拜访、合作谈判等。

三、问题和改进措施

在同事们的合作与支持下，虽然初步取得管理、事务、服务为一体的成效，但是在履行职责中仍然存在以下三点不足：

1、公司制度执行力度不够，常常导致公司高管会议由于个性差异与观念差异发生持久争执，从而浪费时间与精力，效率有待提高。

2、没有充分调动公司所有成员的工作热情与团队精神，团队业绩较为落后。

3、培训任务完成度没有达到“先紧后慢，未雨绸缪”的要求。

针对以上三点不足，我提出以下具体改进措施：

1、召开公司高管会议时，坚持戴上“蓝色思考帽”，以逻辑思维与理性分析为指导，及时阻止无意义的争执，将焦点回归到正轨，集中精力解决问题，追求高效率。

2、首先戴上“黄色思考帽”，肯定与赞扬公司成员所做的努力与所取得的成就，再“白色思考帽”客观地指出成员做的不足之处，并提出改进的意见。同时为每一天设定目标，充分激发成员的激情与潜力，通过团队合作共同完成目标任务。

3、每天进行任务回顾并进行合理安排，做到任务完成进度快于时间进度。

**房产销售总监述职报告五**

敬爱的领导，各位来宾：

大家好!

我自xxxx年7月加入了xx汽车xx，现工作满7年，下面将这半年来年的工作况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。自xx承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买xx汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，xx卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上xx汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的xx汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对xx汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销xx汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年xx汽车的销售中，我们会做得更好。

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展,加大《酒类流通管理办法》的宣传力度,进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识,我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义,让广大人民群众家喻户晓,营造共同遵守《办法》的规定氛围,为有效地开展埇桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入xx而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

销售主管述职报告800字：最终，我仅代表市场部全部员工给大家拜个暮年。祝全部同仁在新的一年中，互助高兴，万事如意!

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反腊阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。

xx年年7月11日，参与制定《大型投标拜访计划书》，主要负责采购方公司背景及决策者背景信息调查及分析，组织并安排拜访时间、地点、人员、资料以及特色礼品。

感谢您的阅读，祝您生活愉快。

**房产销售总监述职报告六**

尊敬的领导、各位同事：

本人自20xx年7月9日有幸入职温泉高尔夫俱乐部，任销售总监一职直至10月6日，主要负责俱乐部市场销售部的产品研发、市场开拓、组织客源、部门管理等工作。于10月7日起根据俱乐部的发展与管理需求，接受俱乐部运作部管理的全面工作，主要负责运作部整体服务提升，加强队伍建设巩固队伍稳定，完善不健全的部门机制。在履行本职工作时得到公司领导大力支持和各部门的配合，现我向各位领导及同事做如下述职：

1）为了促进销售员的积极性和竞争力，并且规范整个部门人员行为和保密制度，根据工作中的实际操作管理需求，行之有效的制定并完善了销售部各项管理制度，如：《预定流程及制度》、《销售员绩效考核管理制度》及《销售岗位制度》等。在主持销售工作期间，部门人员团结一致，互相学习，提升销售技能，逐渐提高了季度整体的营业收入，打球客人提升30%。直接营业收入提升30%。

2）运作部以规范的服务为主导，以为客人提供高品质的优良服务为基准，重点规范各岗位工作流程、服务标准及工作职责。如：新制定了《卫生清洁标准》、《球童场地规范服务标准及惩罚条例》等，强化个人责任感，全面落实部门管理工作，提升工作标准，坚持工作跟着制度走，采取制度约束人的原则。在整个运行中加强督导力度有了明显的提高。

在完善部门制度的基础上以及执行过程中，发现人员责任感不强，工作精神状态不饱满，为了工作得到有效的规范管理，一方面认真落实个人分工责任制，做到事事有人管，人人有责的工作态度；另一方面同时执行办实事、讲实效的工作原则。增强管理层的协调合作，上下级互相沟通统一树立主人翁的思想，个人履行职责义务时，都有发表意见的权利。要求善于发现问题，并提升解决问题的能力，明确目的使每个人找到目标。

我们的目的是让客人得到最满意的服务，特别是部门一线岗位球童部，球童是俱乐部对外宣传的窗口之一，他们的服务和行为直接关系着俱乐部形象与声誉。为提升整体服务质量，不占用上班时间，反复加强培训学习，帮助提升服务技能、提升个人综合素质，加强工作巡场检查督导力度，让服务人员养成认真对待工作态度，努力做好本职工作，表现出个人的`服务水平。

俗话说的好：“做事先做人”，本人一向以勤奋做事，谦虚做人的原则待人处事。在工作中以身作则带好头，严格要求自己，无论大小事情都必须过问或者亲历亲为。工作遇到重大问题向上级及时请示汇报，多倾听下属意见，采用公正、公平、公开的原则，坚持对事不对人的做法。运作部目前只完成了近期的目标，离规范工作标准和品质目标还有很大的差距，具体表现在：

1、管理人员工作内容没有量化、没有计划性、管理标准不高，

2、整体队伍素质还比较薄弱，尤其是创新能力不够，

3、督导、协调事务职能没有充分发挥，

4、整体服务质量还需提升，理论与实践相结合不能游刃有余的运用，

以上是本人述职内容，请领导同事，给予批评指正。

xxx

20xx年xx月xx日

**房产销售总监述职报告七**

各位领导、各位同事们：

大家好!

本人xxxx年xx月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。xxxx年xx月，公司任命我为公司的营销总监，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了xxxx%。在销售布局上建立xxxx市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。xxxx年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管xxxx。管理的省份有多个。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

xxxx年xx月，本人兼管xxxx大区的和xx大区，在xxxx市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了xxxx市场长期业绩不好的状况。

xxxx年xx月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在销售布局上建立xxxx市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

\"独木不成林\"这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的.所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

用还不够，今后工作中都要注意;五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼;六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

(一)形式的分析：

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

我们公司进入xxxx等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在xxxx等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。

因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

(二)今后的设想

1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

2、提高销售业绩，扩张市场销售网络

引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、三是推广主导型号车型，抢占国内市场

大力推广主导型号xxxx，销售布局上建立xxxx市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。

此致

敬礼!

述职人：xxxxxx

20xx年xx月xxxx日

**房产销售总监述职报告八**

同事：

你们好!

我被任命xx公司销售总监以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有;第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。

现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得， 一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

述职人：

20xx年xx月xx日

**房产销售总监述职报告九**

各位领导、各位同事们：

大家好!

本人xx年x月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。xx年x月，公司任命我为公司的营销总监，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立xx市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

1、自我学习、发展、塑造

提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。xx年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管xx。管理的省份有：xx、xx、xx、xx、xx。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

xx年x月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6x4和8x4重型自卸车，并在xx年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

xx年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6x2、6x4、8x4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

\"独木不成林\"这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的.所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

用还不够，今后工作中都要注意;五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼;六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

(一)形式的分析：

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入xx等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。

因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。

从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

(二)今后的设想

1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

2、提高销售业绩，扩张市场销售网络

引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、三是推广主导型号车型，抢占国内市场

大力推广主导型号xx、xx、xx自卸车车型，销售布局上建立xx市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。

**房产销售总监述职报告篇十**

尊敬的领导：

我是\_\_\_\_分公司销售总监，主要职责是抓好\_\_\_\_分公司的销售市场整顿，拓展分公司的销售市场。今年以来，在公司的正确领导下，在分公司班子成员和分管部门的鼎力支持下，我认真贯彻落实集团工作部署和规划，认真履行部门管理和领导职责，更新营销理念，加强合作协作，拓展销售市场，推进营销工作按计划有序有效执行。下面，简要汇报如下：

一、加强学习，增强做好营销工作的动力

今年以来，我按照集团公司的部署，加强政治和业务学习。特别是通过认真学习集团公司年度工作会议精神，认清了当前销售公司面临的新形势、新任务、新机遇和新挑战。作为一名销售战线的一名新兵，我通过学习和调研，深感集团公司的战略部署符合当前推动科学发展的要求，符合当前市场实际，只要牢固树立“两为”理念，创新工作机制，我们在激烈的市场竞争中就能抓住机遇，积极有为，创造不俗的工作业绩。

二、务实重干，认真执行公司发展营销计划

经过一段时间紧锣密鼓的调研、熟悉公司基本运营情况之后，我就着力落实上级工作部署。确立营销策略。根据本地的市场空间及运作情况，对市场进行有效全面的调查，全面掌握市场动态走向，根据上级下达的各类营销目标计划，结合各片区经营情况，做到对营销指标的科学分解，落实到各片区，确保了各项指标科学分解、落实到了实处。推进资源整合。我公司从新组建了三个部门，即商超部、商贸部、市场部，科学制定这些部门的工作职责，明确他们负责整个市场的售前售后售中服务。根据工作的开展，对营销指标、营销效果进行及时科学评估，逐步完善营销手段，到达了改善营销绩效的效果。

三、忘我工作，经受考验和锻炼

近一年来，分公司各部门从组建到健康运行、发展进步，市场合作业务从无到有，经济效益从亏损到盈利，我为此付出了大量心血。为了规范管理，我亲自支持制定各项管理制度，实施科学的激励奖惩办法，促进了业务规范化发展，调动了大家工作积极性，打造了一流的团队，打击团结拼搏，敬业奉献，为\_\_部业务健康发展提供了组织保障。工作中，我率先垂范，发挥模范带头作用，工作日尽心尽力，节假日加班加点，利用一切可以利用的机会，联系客户、服务客户、发展客户，做到了让客户的满意、放心。同时，我积极主动与有关部门沟通协调，解决问题，营造了良好的工作环境，促进了大家团结共事，为公司各项工作发展尽职尽责。

四、存在的主要问题

我分公司在发展营销方面所做的市场调研还不够深入，改革开放意识还不够浓厚，特别是机制体制管理上也还存在亟待改进的地方。分公司优势是价格要略高于其他分公司，劣势是从集团没有采到低价的米，其他分公司都有低价米入自己的库，还有整个\_\_市场与其他公司也不一样的是，属于我们分公司经营的只有\_\_地区，因为集团把另外的区域划分给其他两个经销商经营，别的分公司所在省市集团没有另外设经销商，所有的经销商都是分公司自己开发，的也就是说别的市场没有内部竞争，我分公司就只能经营集团给的区域，另外两家的区域我分公司是不能去开发的。这些问题，需要我们引起注意并在以后的工作中加以改正。

五、下一步主要打算

我将借助这次考核的契机，认真贯彻落实集团公司各项部署，抓好各项重点工作的推进。特别是结合这次考核中群众提出的意见，改进工作方法，强化工作举措，理清工作思路，牢固树立“两为”理念，确保营销工作开创新局面，确保年度目标任务差额完成，确保公司员工和广大客户满意率进一步提高。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_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！