# 货代述职报告ppt范文(6篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-01-30

*货代述职报告ppt范文1单位及岗位介绍1、公司介绍浙江永泰国际货运代理有限公司成立于1998年,是经^v^对外贸易经济合作部批准的,集海运,空运,陆运于一体的综合性一级专业国际货运代理企业。永泰提供以下服务：>>海运整箱(FCL)，拼箱(L...*

**货代述职报告ppt范文1**

单位及岗位介绍

1、公司介绍

浙江永泰国际货运代理有限公司成立于1998年,是经^v^对外贸易经济合作部批准的,集海运,空运,陆运于一体的综合性一级专业国际货运代理企业。

永泰提供以下服务：

>>海运整箱(FCL)，拼箱(LCL)进出口货运代理

>>空运进出口货运代理及门到门服务

>>集装箱内陆运输及门到门服务

>>国际快件服务

>>报关、报检、代办保险

>>专业的危险品运输操作。

永泰拥有专业、经验丰富的团队，在全体员工共同一致的努力下，遵循诚信，安全，优质，高效的服务宗旨，始终坚持客户第一，双赢互利的价值观，向着成为最专业的物流服务公司的目标愿景不断进步，赢取了广泛的市场和客户的信任和支持，为公司的进一步发展打下了坚实的基础。

我们将不断完善服务，降低成本，争取得到更多客户的支持，也为中国物流业的发展添上自己的一笔!

2、岗位介绍

1、电话销售

2、同行拜访

3、直客拜访

4、客户资料整理

5、客户回访

三、实习内容

1.初期培训：先期经理给我们培训了货代操作的全部流程，从开始的基本港口了解到电话销售筛选客户在到客户拜访到最后完成接单。关于世界各国重要港口的培训，哪个港口属于什么航线上的，比如欧洲基本港有菲利克斯托、勒阿弗尔、安特卫普、汉堡、赫尔辛基等。这些是最基本的知识，也是从事货代行业必须了解的。货代操作的基本流程可以用下面的图介绍：

2.电话销售：电话销售是作为一个货代销售第一步具有实战性的工作，电话销售是筛选客户的必要手段。电话销售是筛选有效客户的工具，也是与客户建立合作关系的开端，电话沟通，特别对于一个新销售而言，是第一份磨练意志和有价值的工作，新销售会从由拿起电话而感到恐惧到拿起电话感到自然而然的阶梯性的变化。在电话销售中我们常常会遇到残忍的拒绝和由此带来内心极大的压力，但是也是锻炼了我坚强的心里承受能力，为后来的客户开放打下了坚实的基础。

3.同行拜访：每个公司的优势都是有限的，同行业公司之间的良好的合作关系非常重要，对双方是互利共赢的，价格信息的比对公司代理的船公司出货有个价格申请的目标，同时双方货物的物流有更多的选择，在客户出货时有更多的选择，更加让客户坚信了他的合作方是个有实力负责人的代理公司，与更多的货代公司的销售合作就会有更多的双赢机会，能使自己拥有更广阔的价格平台，从而开发客户的可能性会大大的增加。

4.直客拜访：跟客户见面，要充分体现出诚意，真心诚意与客户交流，说话要自然，建立信任关系。加强自身的功底，对船公司的详细了解，一边给客户提供的航线参考，在推荐时至少提供两家，一家快船，价格高的，一家慢船，价格低的，让客户自己有个了解，对大客户以及潜在客户所在的行业情况有足够的认识，这样才会让客户觉得你很专业，才会放心把货交与你来出运。每次对客户的回答，都要经过思考，一诺千金，要确定能够做的情况下才能肯定，许下承诺。另外做好拜访客户的记录，详细记录下客户的情况与需求，及时回答在拜访时客户提出的没能解答的问题，记下给客户的承诺，在约定的时间，准时给客户回复，介绍客户与公司内部合作，以便加强客户与公司的了解，建立更近一步的联系，不断提升自身的专业知识，给予客户更好的服务。

在这个经济和知识迅猛发展的时代，一个人应该树立正确的工作态度，凭着勇于挑战，注重技巧，求真务实的态度来负责任的做好每一份工作，同时也要不段的加强学习，注重细节，开拓创新。作为公司的一员来说，要有着来公司就是为公司创造利润的想法，努力积极的做好自己的本分工作，只有这样才能使自己得到长足的发展，才有机会在公司取得晋升的机会，也会给客户留下踏实的感觉，让客户更放心的跟你合作。因此，一个业务员的长足发展不紧要考虑到职业的选择，更加要注重职业的坚持。

**货代述职报告ppt范文2**

大家好!

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

\_\_\_\_年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\_\_万元，完成全年指标1\_\_%，比去年同期增加了\_\_万元长率为\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，\_\_\_\_年新客户销售额有望有较大突破。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区\_\_\_\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。\_\_\_\_年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比\_\_\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

**货代述职报告ppt范文3**

xx年依依不舍的过去了，新的一年即将到来。在过去的一年里，酒店决定发展经营战略的角度出发安排委任我全面负责酒店销售工作。在这里感谢各位董事及领导的信任及对我的工作的支持。现将过去的一年里销售管理的工作向各位做个汇报。

xx年按五步安排了自己的工作：

1、进行市场分析----2、协商思路战略----3、进行调研效益宣传----4、巩固开发客户-----5、进行业绩对比分析。

一、市场分析：

在xx年里下川旅游的市场环境有了明显的改变，同时竞争对手也逐渐的多起来，在原有的40多家酒店的基础上又新开张了几家酒店(海趣、千帆、地稅)在僧多粥少的情况下无疑我们的竞争对手多了强大了。

主要竞争对手;

酒店名称旺淡房价客源竞争优势

海趣250--170国内-境外-政府景观优势、政府优势、设备优势

千帆280国内-境外-政府景观优势、政府优势、设备优势

桂园150--80国内-境外-政府景观优势、政府优势、房价优势

王俯洲160--90国内-境外-政府政府优势、房价优势

(以上酒店的客房数在50---150间不等总房间数约450间，总床位数约700个)

由此分析每间酒店的优势都存在着大同小异，在此情况下客源变成了主要的竞争条件。这块蛋糕该如何吃成了思考的问题。

旅游区主要的客源无疑是游客。游客的来源途径主要是通过旅行社(占绝大部分)或慕名而来、曾经来过、朋友介绍、政府组织、通过媒体咨询的等等。

**货代述职报告ppt范文4**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

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的。

热点推荐：

我要做老板之开家洗衣店 七大方面深刻剖析竞争对手 听大学生老板聊创业经

中国企业：会玩资源魔方吗 “十万个为什么”之创业版 影响中国未来1大管理理念

一、“5个一”的成绩客观存在

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过\_\_家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\_\_家;渠道客户掌控力为8%。

.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。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。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。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，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。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\_个品种，\_个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到--9%之间，在县级市场的普及率达到5--8%,之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5.实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元;毛利润额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

**货代述职报告ppt范文5**

尊敬的各位领导、各位同事：

您们好!

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年，

祝全体同仁在新的一年中，合作愉快，万事如意!

我于进入市场部，并于被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

我的发言完毕，谢谢!

**货代述职报告ppt范文6**

各位领导：

大家好!我是\_\_\_，我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下面我就一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

1、订单的落实

针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。

2、合同审核归档及销售代表提成预算

随时掌握合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

3、做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、各种售后服务报表的整理

各种售后报表(发货明细、产品库存，回款明细等，)

5、做好返货产品的跟踪落实

返货的产品根据实际情况，分析原因，对返货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

6、客户回访工作

根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改进计划

1、有些细节性的工作要加强

要求我在今后的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们考虑现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高

繁忙的事务性工作，要求我继续调整工作思路，保证工作有条不紊，同时每天的工作要有计划性

3、对新产品的学习性需要加强

现在开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自己的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

各位领导，我的汇报完毕。

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！