

销售管理晋升述职报告（通用 10 篇）

销售管理晋升述职报告精选篇 1

我在__的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系。作为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合领导工作，提高执行力。作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

销售管理晋升述职报告精选篇 2

又是一年辞旧迎新时，回首过去的半年，倍感时间的紧迫。在这匆匆忙忙，平平凡凡的半年中，我们大家一起勤勤奋奋，踏踏实实，平平安安地度过了，我们一起经历了一段磨砺和考验。无论对公司的工作还是我们自身的成长来说，都是成长和壮大的半年，回顾这半年来的工作，我在公司周经理及各位同事的支持与帮助下，较好地完成了自己的本职工作。通过这半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作汇报如下：

一、固定资产管理

固定资产施行总部店面分开管理。总部负责配送，然后店长签名责任到头，没有造成固定资产的丢失和损坏，这一点我们会进一步保持。

二、公司安全管理

安全是企业的头等大事，必须坚持“安全第一，预防为主”的方针和群防群治制度，安全管理总部直接由后勤部负责，店面主要由店长负责，上半年没发生

安全事故，今后还要进一步增强大家的安全防范意识，彻底杜绝对公司财产和员工生命不利的事发生。

三、采购、仓库管理

经过几个月的努力，后勤部基本建立了稳定的采购渠道，主要包括两个方面，一是实体店采购，主要是价钱低的易耗品，二是网络采购，主要针对价钱有优势的产品。我们会在保证产品质量的前提下进一步优化产品价格，为店面做好配送工作。

仓库施行单人固定管理和分类管理，彻底杜绝人人可以随便拿仓库东西的苗头，同时施行软件管理，一方面可以提高工作效率，另一方面可以明确产品的数量，更有利于统计和做出采购预算。保洁产品的配送施行先声请后周期配送的原则，这将更利于各店面节省时间和做出合理预算。

四、商品销售

上半年，公司尝试了通过保洁切入产品销售的营销策略，主要是案例产品的销售和保洁用品的销售，效果不是很明显，但也验证了这种销售的可行性，只要我们坚持改变客户消费习惯，积极思考销售策略，随着量的积累一定能达到我们预期的效果。采购方面也会进一步寻找商品渠道，学习销售策略，为今后公司产品销售夯实基矗

五、用车管理

车辆管理施行明确责任制原则，主要负责人是司机任国忠，用车施行声请和职位等级制，可以保证车辆节约及合理使用。

六、公司网络管理

1、__公司网站的建立为进一步提高公司知名度，宣传企业文化奠定了坚实的基矗

2、公司淘宝网站的建立，为公司进一步探索保洁切入销售提供保障，同时有利于将公司网站和淘宝网站结合起来进行网络营销，为__未来网络销售做铺垫。

3、__网站的开通，将__人生活的点点滴滴记录下来，可以使大家回忆过去展望未来，更容易将__文化沉淀下来，同时为大家提供一个交流平台。

4、手机网站的将要建立，使别人可以更容易了解__，使客户可以更简单的寻求__的服务，同时使__的宣传和加盟进一步优化。

5、上述网站加上之前小舟制作的博客，__已近形成了一个强大的网络构架，为不久的将来__新服务的推出提供坚实的后盾，为__的网络推广提供强有力的便利，为__的加盟提供完美的保障。

在上半年工作中也暴露出了一些行政后勤部的不足和问题，存在的问题主要有以下几个方面：

1、部门的系统还不够完善，制度还很缺失，原则性还不够强。

2、保洁用品还需进一步优化，配送和管理还没有详细的标准。

3、财务不明确，没有总的支出统计。没有向各个店面报告保洁用品的损耗。

4、车辆管理还比较混乱，用车还很随便，没有一个明确的规定。

以上几个方面都是需要行政后勤部在今后的工作中加以改进克服和提高的方面。

新的一年来到了，对我们来说成绩已经成为过去，我们必须面对新的机遇和挑战，我相信在周经理的带领下，在__各位伙伴的支持下，我们行政后勤部将再接再厉为__的发展提供强有力的后盾，保姆式的服务。我坚信__的明天会更好！



销售管理晋升述职报告精选篇 3

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,使我能在大酒店销售部这个重要的岗位上工作。

在销售部工作的这段时间,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。

因为销售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,制定本年度的销售计划。

针对以上情况,我部将在进行以下的工作部署:

1、全面了解掌握我酒店的市场态势

对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供了详细的第一手资料。

2、进行客户的友好拜访

结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，最大限度的满足客户的要求。

对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。

通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经办。

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、加强会员卡客户的办理，增加现金流。

，销售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！



自本人年初参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，以便自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。现就自己的工作做一简单小结如下：

一、工作总结：

(一) 搞好电信市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

(二) 制定正确、有效的市场营销策略营销策略要灵活多变，不断创新；坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念；建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性；切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念；实施品牌经营战略，不断提高企业形象；根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

(三) 强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

(四)通过参与市场营销的策划和评估工作,我认识到了营销策划工作的重要性,并积累了一定的市场经验,提高了市场分析能力,同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

二、以后的工作计划:

(一)经营工作方面

要以创新的电信营销理念为指导,抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动,同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析,并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务,最大限度的满足客户需求,推动各项新业务的发展,促进公司业务收入的增加,进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下,提高工作效率,达到事半功倍的效果。

(二)提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼,只有良好的服务才能留住客户,在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品,制定电信产品的服务提升策划方案,通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平,提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性,在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户,不断增强企业竞争力,并促进公司新产品、新业务的推广,实现业务收入的增加,真正达到共赢的目标。

(三)自身素质方面

在以往的工作中,我在提高自身素质方面虽然做了很大努力,但还是远远不够的。在今后的的工作中,要虚心学习,结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习,使自己精通业务知识,成为行家里手、业务内行;同时还要学习先

进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

销售管理晋升述职报告精选篇 5

不知不觉中，已经接近尾声，加入公司已有些时间，在这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在这__的这段时间中，收获颇多、感触颇多。

在这里，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个方面述职。

一、学习方面：

学习，永无止境，来到公司的时候，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和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，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，__项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但 12 月进入__之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

三、完成的主要工作任务：

1、__共计销售__套，销售面积__平米，销售额__元，回款额__元；

2、到__后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

5、在公司领导的指导下，参与制定 12 月的月团购计划，联系团购单位，选房、签约，最终成交__套，销售额__元，回款额为__元；

四、工作中存在的不足

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，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、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来__公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

6

自今年以来，我负责__销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

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__零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有 800 全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了__零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助__加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的 POP 招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，__啤卖的不仅是商品，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__元。

二、拓宽了市场

在年初以前，__市场上__占市场达 90%以上。而__啤酒较我们的啤酒落后许多，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__家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，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，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年__的销售中，我们会做得更好。

我们作为珠海格力电器股份有限公司（以下简称“公司”）的独立董事，本着为公司全体股东负责的精神，严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规，切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务，努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在度的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司的董事会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展谏言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将度的主要工作情况报告如下：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/415004021000011244>