

公司业务员个人年终工作总结范文（精选 34 篇）

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 1

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完而迎来 XX 年。我是今年 4 月份加入 xx 大家庭的，回顾在这半年的工作、生活历程，作为销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定 XX 年的工作计划。

述职部分

在我们环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责在东莞市所下辖的 6 个镇（大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平）的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入到 8 月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8 月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销

量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在XX年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们做的就是美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处

于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的. 家电潜力还是非常大的，热度不减。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇2

转瞬间又是一年。这一年，我连续负责酒地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达 xx 万元，得到公司的赞扬，合作伙伴关系也进一步稳固。

一、本年度的工作情况

（一）开展市场调研，拓展市场空间

目前，酒类市场竞争剧烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们实行了提高效劳质量的方法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对酒类家喻户，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。

在促销中，实行赠品与嘉奖方法，对农夫具有强盛的吸引力。如针对部分农夫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扬，使农夫们怀着获得一辆三轮车的幻想，在消费时认准了这一品牌；针对很多农夫与亲朋好友在一起，酒后喜爱打扑克的特点，把赠品定为设计精致、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农夫好友欢送，从而销量随之大增。

（二）人性化效劳

自酒类承诺零风险以来，我对消费者零风险效劳进行了仔细调查研讨，认为要通过酒类零缺陷产品、精致细腻的市场细分效劳消费者，消费者购置的每一瓶酒类，都印有 800 全国免费效劳电话，通过沟通，拉近了消费者和之间的距离，进一步强化了缺陷的品质。我通过专业化的效劳，按时帮忙加速走货，从商品陈设到货柜展现，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善终端，个个作成为样板工程，啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化效劳，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额到达了元。

二、存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比拟不错的成果，但仍然存在一些问题，假如不加以订正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的协作。

1、业务员的`管理比拟松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要依据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的主动性，提高工作效率。

2、后勤协作有些缓慢，往往显现单已开，货迟迟发不了

去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要留意上一年度显现的问题，并连续发扬我们的优势，争取在明年酒的销售中取得更好的成果。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇3

20xx 年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕 20xx 年的目标任务绽开一切工作，详细总结如下。

一、总体目标完成情况：

（一）在销售方面，主要受以下几方面因素影响。

1、广轻出集团业务下滑比拟严峻。

20xx 年该客户完成销售 180xx 元，而 20xx 年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，估计今年整个广轻集团销售 80xx 元左右，比年初公司下达的方案 20xx 相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初估计该客户的销售不少于 50，但由于目前我们的质量和售价未能满意客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。假如我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信念产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能按时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售 65）。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼方案不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素养。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面实行个别谈心。另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们按时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、强化对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度削减库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以掌握，面对库存的成品，时辰嘱咐业务员主动与客户沟通，想尽方法处理，取得了肯定效果。

3、提高业务员的效劳质量和业务力量，使一批老客户的业务能稳固并进展起来。

在平常的日常工作中，我们要求业务员必需做到以下几点：

（1）强化与客户的沟通联系，多想方法，建立起良好的合作关系。

（2）工作要到位，效劳要跟上，按时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题按时处理。

（3）按时将客户的要求及产品质量情况反应给有关部门，并强化与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和效劳

能满足客户的需要。

(4) 集中精力理顺汇德帮厂的各方面关系，做好售前、售中、售后效劳，把业务稳固下来，且越做越大。

(5) 主动参与与新业务的开拓。

(6) 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。始终以来，本部两位主管分工协作，亲自催促和帮助业务员接方案去追收货款，从没有松懈过，，绝大多数的客户回笼是比拟正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。

三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步强化。

2、整体的资金回笼不抱负，未到达预期要求。

3、压库工作效果不明显。

4、个别业务员的工作责任心和工作方案性不强，业务力量还有待提高。

5、新业务的开拓不够，业务增长小。

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务业务员的工作心情。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 4

本人所处的 xx 项目的营销部业务人员比较年轻，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们业务人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的业务人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己，以下是今年上半年的工作总结。

由于作为 xx 地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。

营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行业务程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对业务带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们业务人员来说，无疑是利大于弊。

作为销售人员不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果。在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的业务技能得到改善。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 5

时光转瞬即逝，紧张、充实的 XX 年即将过去。XX 年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，我从学校踏入社会，成为了惠多利的一员。在惠多利这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不小的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢！

XX 年的工作做如下总结：

一、工作学习情况

1、作为一名应届毕业生，刚进入公司，对公司的优智软件系统及一些业务流程都不太了解，公司基于这些情况，从 XX 年 7 月 11 日到 7 月 28 日派我们这些新员工到安徽进行学习，通过在安徽芜湖、无为、巢湖经营处的学习，我可以熟练操作公司的优智软件系统，基本掌握了经营处三表及周报表的填制，了解了跑市场和和客户沟通的一些方法。作为陕西惠多利的一名新员工，我于 XX 年 9 月 5 日到 9 月 10 日到杭州总部参加了浙江农资集团公司的新员工培训，在这次培训结业考试中，我取得了集团公司第 12 名的成绩，参加了集团公司组织的户外拓展训练，取得了户外拓展初级证书。通过这次培训，使自己对宁丰和集团公司有了更直接的了解和深刻的认识，也使自己的意志更加坚定，对自己选择成为惠多利人更加充满信心，对集团公司的未来也更加充满信心。

2、作为咸阳经营处的业务员，了解和熟悉了公司的产品情况。通过对划分给自己开发的兴平市场的几次走访，基本了解和掌握了兴平市场的大致情况。如取得了一部分客户的资料，兴平的耕地面积，种植结构，用肥习惯，货物运送价格，公司竞争对手在兴平的市场布局情况及销售价格。通过对兴平市场的走访，自己掌握和开发了一部分客户。新开发的复合肥用户如西吴的陈向荣，南市的岳元恒，南市张村的陈耀县，汤坊的倪成武，杨晓辉等。

3、作为一名业务员，在经营处老员工的带领下，掌握了到咸阳西站接货的流程，认识了一批货运司机，能够为我公司接货送货之用，以便为农名提供更好的服务。在咸阳经营处经理党长青和库管张鹏飞的帮助下，学会了如何盘点库房货物数

目及库房货物的摆放技巧。

二、存在的问题

虽然从进入公司开始，自己学习掌握了不少东西，也能够独立地开展业务，也取得了一些成绩，但是还存在不少问题，如经常会在开票上处错，公司总部和经理及同事交代的一些事情没有及时处理或是遗忘。特别是作为一名业务员，没有经常的到市场上去了解 and 开发市场。

XX 年的工作计划及对市场情况谈一些自己的看法：

虽然在我犯错以后经营处内勤杨滢和经理党长青及同事都能够给予帮助，不加责怪，但是展望邻近的 XX 年，自己应该更加严格的要求自己，使自己在工作上更加熟练。我也会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

从 XX 年 7 月分开始，尿素价格从今年的最低谷一直上涨到现在的 1900 元 / 吨，对于 XX 年尿素价格可能有一些回落，但回落的幅度不是很大，因为现在生产尿素的原料煤和天然气的价格在上涨，虽然出口关税的上调会对出口有一定的影响，但是国内市场价格和国际市场价格还是有一定的距离，出口还是有一定的利润空间。还有获得国家氮肥储备的一些农资企业在三月份以前不能出售国家给予财政补贴的氮肥，这些都是事尿素价格回落不大的一些因素。

对于 XX 年的复合肥市场，我认为复合肥的销售量会下降，价格也可能会下滑，因为现在复合肥的价格处于一个历史的高位，农民对这个高价还不太接受，转之他们会以价格相对较低的磷肥和有机肥代替。现在的复合肥是有价无市，虽然很多中小企业面临无原料停产的局面，但是很多经销商都已经把大量的资金压在复合肥上，到 XX 年很多经销商会由于资金压

力，会适当的降价跑货，这会给一些公司造成压力，也不得不降价销售，到时候复合肥的价格可能会有所下滑。但是下滑的幅度也不会太大。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇6

时至岁末，新的一年正悄悄走近，回顾过去一年的工作，感慨万千。这一年在部门领导的正确领导、关怀下，我由一名很傻很单纯的学生成长成一名普通的业务员。近一年来的工作中，酸甜苦辣，五味俱全，既有可喜的一面，更有值得改进的多方面。在这个岗位上我最大的收获是挑战了自己，为今后工作能走的更远、更稳积累了丰富的社会经验。现将一年里的工作、心得总结

今年我主要是對一些老客戶的维护，對於新客戶的开发基本為零。我个人感觉与别人的差距与不足主要在于实际经验；由于从业年限短，市场实战经验不足，市场把握不够准确，塑膠方面的知識還很欠缺。

通过一年的工作，切身体验得出了一些感受。建立良好客情关系，把客户当朋友。你们既是合作伙伴，又是朋友。让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又帮助他工作。维护公司信誉！一个强大的公司是你的坚强后盾。建立个人品牌。比如：诚实、守信、善良、认真等个人品牌。

学习上进。经常学习、不断增长知识，让客户看到你有前途。作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞！通过讲道理，和气解决争端；和气生财嘛！客情关系的好坏直接关系到客户是否进货、及进货量的大小。在产品严重同质化的今天、在价格差别不大的情况下、你与客户建立良好的客情关系、就是一种无形的服务！让客户感觉到你的热情，以及公司对他的

重视。那么，在他使用你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市场。

通过一年的打拼，我们更加成熟，更加自信！更加相信我们的公司是最有前景的，更加相信我们的营销团队是最优秀的！我们通过认真地工作，努力地完成了任务。尽管市场形势是严峻的，竞争是激烈的，可前景是光明的。只要公司明年大力支持，明年會更上一层楼。

今年的工作已将成为历史，感谢领导对我的帮助，明年对我来说机遇与挑战同在，今后的工作中我要在思考与反思考，改进与再改进中成长，以崭新的面貌迎接新年的到来！

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 7

20x 年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

一、初入岗位

我是今年 6 月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到 9 月份 24 日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语

知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴国际推广平台的操作一点也不清楚。首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况……方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trademanager，Email 等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的阿里巴巴免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单(阿里巴巴的平台)，可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在 10 月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了 DHL/UPS/FEDEX，其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，DHL 运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走 FEDEX。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇8

转眼间已经 20xx 年，从实习到转为正式员工已经经历了半年了，自己的角色也慢慢从学生向职场人在转变，期间经历新鲜、困惑、解惑，受益颇多、感触颇多！

在进行个人工作总结之前，我想先谈谈我的求职经历。对我来说，这段经历让我学习了很多，也让我对现在的公司一直怀着感恩的心。还记得 20xx 年秋季招聘的时候，当时对自己的定位和认识不足，以为自己应该去干程序员这行，因为当时周边的同学都去做这行，而且待遇丰厚，我读研期间也是一直在帮导师做开发项目，所以我坚定自己以后是程序员，当时我所有的简历都是冲着开发岗位去投的，后来真当我获得一份开发工作的时候，我却犹豫了，因为在这段求职时光，我突然意识到我好像不是干开发的料，不喜欢一直面对着枯燥的代码，我想去和客户打交道，想和市场打交道。后来通过我一个好朋友我了解到了大华的海外技术支持岗位，我仿佛找到了方向，并且重要的一点是还能在工作中运用我喜欢的英语，太美好，当时自己很激动，感觉自己前进道路上出现了光亮，虽然还是有点模糊。当时自己信心满满去应聘，然而公司拒绝了我，当时很沮丧，也很不服气，觉得自己很适合，为什么拒绝我？在短暂的消沉之后，我仔细的回想了自己的面试过程，发现自己不足的地方，所以，我决定要好好准备来年的春季招聘，我翻出很久没碰过的计算机网路一遍一遍的看，自己也买来安防方面的书籍来学习，对整个安防系统的构成和运作有了初步认知，也在巩固和加强自己的英语口语能力，这持续了几个月的时间。到了春季招聘的时候，我便开始不断的给 hr 打电话，希望他们再给我一次机会，觉得自己当时脸皮真是太厚了，不过那个时候自己也顾不了那么多了，这里真要感谢

hr，很耐心，接了我多次电话之后，态度依然很好，很幸运，公司愿意再给我一次机会，这次要顺利，我还清晰记得当天下午面试完之后，hr 问我：公司上次拒绝了你，为什么你还要来，我当时回复到：我想进公司，我想得到这份工作，我清晰的知道什么工作适合我。第二天我在迷糊中接到了 hr 的电话，说我被录取，很意外、当很激动，这里很感谢大华的 hr、感谢主管、感谢区域的同事认可了我。这段经历让我知道不放弃的重要性，对自己清晰认识的重要性，我不允许自己随波逐流。

现在谈谈我这段时间的工作感受。开始来公司实习的时候，什么都不懂，什么都想懂，心里很着急，产品线和产品分不清、记不住、各种 ftp，知识点很多，当时一片混乱，无从下手。公司很贴心，对我们刚入职的新员工进行了入职培训，拷贝了大量的资料之后，我开始了自学，每隔一段时间公司都会组织一次考核，考核你这段时间的学习情况，我觉得这个考核很好，可以让新员工快速入门，为日后的工作助力，具体的经验还是需要在工作中慢慢反思和积累，这里很感谢李，他帮助我很多，平时也很耐心，我不懂的问题也都是问他，他都会给予不错的答复。随着培训的技术，慢慢的似乎找到一些感觉，也渐渐适应了工作的节奏，从接触一些简单的、消耗时间就可以完成的事情到慢慢需要去思考、需要去分析的事情，随着时间的推移，刚进公司的热情、新鲜的感觉也慢慢都转变成了平淡但富有冲劲。在这几个月的工作中，我有几点感受比较深。首先是沟通的重要性。礼貌并且有效的沟通可以解决大部分问题，在为对方考虑的角度上去和对方沟通会有很好的效果。其次是做事的条理性。几个月的工作让我逐渐养成写计划表的习惯，按优先级的不同去安排自己的工作，在没列计划表

之前，事情少的时候尚且可以记住要做的事情，但是事情一多、时间一紧的时候，往往会遗漏一些工作，影响了自己的工作效率，花几分钟时间列一张工作计划表，不但可以帮助自己回顾自己要做的工作，更可以高效的安排自己的工作，两全其美。最后就是每个人应该各司其职，合作好，在自己的环节上做好自己的工作。只要每个人处理好自己的环节，那么在整个合作中将会非常顺利，如果一个环节出错，其它同事还要拿出额外的精力去核查，这会浪费时间，对整个事情的顺利进行是不利的，所以我们要做好自己环节的工作，这既是对自己的负责，也是对整个公司的负责。

最后谈下自己在 20xx 的工作展望。我希望可以新的一年里在下面几方面得到提升：

1. 业务能力。希望自己提高工作效率，成为一个问题终结者，问题反馈到我这以最快的时间解决掉，拒绝踢皮球，让问题的生命周期缩短。这就需要我在好好夯实业务技能的同时，也要总结和反省，多向老同事，水平比自己好的同事虚心学习。

2. 沟通能力。有效的沟通是团队合作的基础，有效的沟通往往可以推动整个事情的处理进度，哥伦比亚车载项目就是一个很好的例子，加强与研发同事的有效沟通，可以让整个进度更快，即使出现问题了，大家也可以在很好的氛围中去解决问题，这是至关重要的。这就要求我在与人沟通的时候，态度，语气，技巧要有个很好的结合，这需要自己平时多多观察和学习。

3. 工作方向。希望在新的一年里，自己有更确定的努力方向，希望自己在团队中承担更重要的角色，将自己的能量最大的释放出来，我有这个信心。

20xx 年已成为过去，忘掉过去，一切向前看。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 9

20xx 年过去了记得初来本公司时，由于行业的区别，还有工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事们的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路 and 一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识 and 了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

一、个人工作不足：

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好。

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

二、明年工作计划：

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方

面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

1、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

2、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

3、制订学习计划。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。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 10

在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到已拿回那个工作后我被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。在 2 年，我的工作个任总结：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显增强。全辖 24 个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到%;贷款收息率%。全年实现总收入万元，较上年增加万元，增长%;实现净利润万元，社社盈余。实现净利

润万元,同比增加万元,增长了%;所有者权益万元,其中,实收资本和资本公积分别万元和万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破1亿元大关,达到万元,较年初增加万元,增长%,完成上级分配任务的%;存款月均余额万元,完成分配计划的%。

3、信贷支农力度强劲,贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款万元,较年初增长了%,各项贷款年末余额万元,较年初增加万元,增长%。其中农业贷款余额万元,占各项贷款余额的%。年末存贷占比为%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额万元,占各项贷款余额的%,较年初下降个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款万元,占比%,关注类贷款万元,占比%,不良贷款万元,占比%。其中次级类贷款万元,占比%,可疑类贷款万元,占比%,损失类贷款万元,占比%。四级分类与五级分类相比,不良贷款下降万元,占比下降个百分点。(不含央行票据置换部分)

二、主要工作措施

(一)加强信贷综合管理,不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作,是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材,量化培训内容,对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期,近七天时间对135名人员进行了培训,7月份利用2天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确,标准界定清楚,划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量,从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中,严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制

度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款笔，金额万元，杜绝打回上报贷款笔，金额万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象；

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在1万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款笔，金额万元，发出预警整改通知个社，涉及金额万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大幅度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款家，投放金额万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二)广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入2个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止2年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比2年末增长万元。其中，活期存款万元，比2年末增长万元；定期存款万元，比2年末增长万元。

(三)倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款万元。其中：基础设施建设贷款 万元，为个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，努力破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到(建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款审查仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细)；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。年审

《贷款证》户，复评农户信用等级户，授信最高贷款金额万元，其中一级信用户户，金额万元，二级信用户户，金额万元，三级信用户户，金额万元，确定信用乡镇个；授信企业家，授信金额达到万元；

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。2 年累计发放制种业贷款万元，同比增投万元，养殖业贷款万元，同比增投万元；

年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许可以升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 11

通过 3 个月的实习我终于可以成为广州南方嘉顿科技有限

公司的一名正式员工了，内心有说不出的高兴。因为 3 个月以来，我觉得这间公司是一间管理科学，制度明确，企业文化比较好的一间公司，是一间让我有发展空间的公司，以下是我 3 个月来的实训报告。

首先让我来介绍一下我们公司，嘉顿科技于一九九四年成立，致力于目前飞速发展的 IT 行业，现拥有专业维修工程师 400 余人。主营各类打印机及原装耗材、电脑的维护和网络设备维护以及优质的 IT 设备的外包服务。已经取得了 CANON、FUJIXEROX、EPSON、FUJITSU、HP、STAR 等多家国际知名品牌的授权维修代理，并从美国引进了具有国际先进水平的生产线，专业生产激光打印机耗材及配件。集团充分利用国内外不断涌现的高新技术，通过先进且符合我国国情的经营管理方法，培养了一批高素质的技术、管理人才及优秀的生产队伍。自成立以来，一直遵循“绿色办公”的理念，始终坚持遵守“3R”原则即 Recycle（可回收循环）、Refill（可重填墨水）和 Reuse（可重复使用），努力倡导“绿色打印”，引导用户进入理性消费状态，使用环保耗材，共建绿色家园。嘉顿作为再制造业的一员，不断提高产品品质，缩小并接近与原装耗材的差距，降低经营成本，创造健康和谐的高效办公环境。集团充分利用国内外不断涌现的高新技术，通过先进且符合我国国情的经营管理方法，培养了一批高素质的技术、管理人才及优秀的生产队伍。自成立以来，一直遵循“绿色办公”的理念，始终坚持遵守“3R”原则即 Recycle（可回收循环）、Refill（可重填墨水）和 Reuse（可重复使用），努力倡导“绿色打印”，引导用户进入理性消费状态，使用环保耗材，共建绿色家园。嘉顿作为再制造业的一员，不断提高产品品质，缩小并接近与原装耗材的差距，降低经营成本，创造健康

和谐的高效办公环境。

我是以业务代表的身份参加实习的，这个职位的主要任务是为公司开拓一些新客户，为公司创造更大的利润；维护老客户，增加他们对公司产品的忠诚度，这是对一名实习业务代表的基本要求。实习过程主要分 2 个部分，第一部分的公司培训，第二就是实习了。公司规定实习生进入公司都要经过 2 个星期的培训，培训的主要内容有介绍公司的发展历程，基本状况，公司产品，性能，业务范围和一些平时与客户沟通的技巧与问题的处理方法。在培训期间我认真学习，结合自己在学校里学的专业知识，认真领会，感到受益匪浅。经过 2 个月的培训，我已经基本领会培训的内容了，虽然还没有经过实践，但是我相信在以下的实习时间内我会学以致用。

经过 2 个星期的培训我实习的时间终于到了，不过公司分配我首先要在办公室学会打电话，用电话和客户联系，暂时还不用出去跑业务。开始我还以为电话很简单，不以为然。可是到我真正打电话过去的时候，就不知道该首先说什么，再说什么，面对客户的问题怎么样才可以有效的回答，怎样才可以让客户接受我们公司的产品，这样一天下来我都没有一个成功，要不就是没有兴趣，要不就是早早地就挂了电话。不过好在我有一班好同事和老板，他们看我气馁了，就不厌其烦地教我，耐心的指导我，经过几天的失败我终于用电话谈成一个有兴趣的客户了。

学会用电话与客户沟通后，我就开始出去与客户面对面沟通了。平时在公司都是在公司与客户用电话沟通，都看不到大家的表情，所以都不是那么紧张，可是当我第一次出去面对客户的时候，看到客户，和客户谈起来就不那么自在了，多少多少都有点紧张，当他问他需要什么功能要求用什么打印机的时

候，我居然记不起来，还支支吾吾的，还要看书，那可想而知那笔生意肯定是失败了。汲取了第一次失败后我总结了原因，首先我对公司的产品性能还没有熟透，当客户问起来的时候还没有及时的回答出来，第二就是紧张，不过我相信经过几次，紧张的心理我是可以克服的，第三就是不够自信，说话要果断，回答要清楚，这样才可以给客户信心，总结了这些，我就按照这些去做，果然，效果出来了，还做成了好几单生意。现在我面对客户我再也不紧张了，还畅所欲言，和客户沟通也有了一定的技巧。

现在在公司我都是通过电话去联系客户，在电话上先和他们谈，如果他们有兴趣的话我再出去和他们面对面的交谈。出去和客户交谈，我们首先要注意自己的着装，最好的正装，这样的话给的感觉就是专业人士，再次就是要注意交谈的技巧，要懂得他们的心理，懂得他们的需要，要达到双赢，这样的关系才可以长久，最后是要懂得灵活地处理问题，当你去到一个客户的那里，可能之前有别的公司的人去过了，而且还开了价，这样的话你开的价比他们低，当然是不亏本的情况下出价，这样那笔生意就是你的了，又或者你的客户叫你去检查机器，而你又不大会的情况下，你可以说这样的机器复杂，在这里很难修好，最好就是给你带回公司修理，再帮你看看还有没有其他地方坏的一起修好，这样给你客户的感觉你是一名专业的，为客户着想的业务员，这样那位客户对公司的忠诚度就大大提高了。

经过这 3 个月的实习，我学到了很多的东西，我觉得作为我们刚出去的大学生要做到不懂就问，虚心学习，不要以为自己是大学生就觉得高高在上似的，要不怕失败，正确对待失败，敢于承认失败，时常做总结，不断改进，提高自己能力。我们

出去社会工作再也是一名学生，而是一名工作者，做什么都要靠自己的努力，多劳多得，要懂得照顾自己，了解别人的感受，对人对事都要更加成熟，要从全局出发，处事要随机应变，多点关心的客户，服务要周到，做事要做到胆大心细，不要去畏惧你的客户，你要相信自己是来帮他的，这样你就能成为一名出色的业务员了。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 12

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。XX 年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约 540 天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。

XX 年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来更多客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成绩，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描

述阶段利用了比较长的. 时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。

在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在 11 月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是 3 个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己去努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该更多，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，

第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的 15%，5% 还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。

第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。

第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品。

品价格上涨了，公司就因以外购合同上实际价格最为成本价格，公司不得以任何理由提高成本价格，要么就按照原来的价格表。联合他们是不讲诚信可以任意违约，但是我们不能学他们，他们那样的行为该遭到讲诚信的生意的人鄙视。

第四，当国外客人汇出货款并且合作的贸易公司也查到货款到账的同时请贸易公司传真一份清晰的货款到账并有清楚汇兑记录的通知单给我们，而且我也要持有一份，不然每次货款有没有到账只能听凭刘总的说辞，没见到账单我无从清楚是否货款到了。如果万一弄错了，货款其实没到我们又急冲冲地发了货，我无法偿还货款给公司。第五，还是我们说了很多次的了，请公司把那些条规叫文员明文清楚，不要像上次那样对外购设备成本价两个点的事产生疑问导致大家意见不一致。大家做销售不容易，公司也不容易，希望大家互相体谅，不属于我的东西我绝不要，属于我的部分我一定要拿回，要么就不做，免得浪费血汗。

大家都是有血有肉的人，公司提供的这个就业机会与锻炼的机会我永远都不会忘，更不会胳膊肘往外拐吃里扒外，其中发生的一些小小的利益之争，我只是想让自己心里平衡，想让自己以后也做到公平。如果我作为一个业务员连自己那丁点所

得都不清楚，那不用做业务了，客户可以随便忽悠你在你的报价上大做文章。

展望，希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 13

时间真的是非常的快，过去一年来的工作已经结束了，我想了想自己做出的成绩，总的来说还要继续努力，在工作当中有很多事情是可以去用心做好的，不管是做什么事情都应该学会认真，学会仔细，作为一名业务员，我时刻都在警惕着，我想了想在未来的工作当中，还是会有一些事情会等着我去完善好，我对自己很有信心，我希望能够找到工作的动力，我也知道有些事情不是说说而已，更多的是一种行动，回顾过去一年来的成绩现总结如下：

首先在工作当中还是会有很多问题出现的，这一年来的工作我一直都在克服困难，我知道只有在工作当中把这些细节的工作处理好了才是真的，问题谁都会有，但是一定要知道应该怎么去处理，我想了想这几个月来我一直都在努力的实现这些，我认为很多事情都是可以去提高的，面对工作我本来就态度很端正，过去一年是充实的一年，我也感觉自己的进步了很多，在业务水平上面，还是有一定的进步的，我跟周围的同事一直在虚心的学习，不管是做什么事情都很用心，现在我也能够说自己做到这些了，我一直都在进步着，有些事情需要用一个好的心态去对待，这就是的工作一个前提，这一年来我也用心了，努力了。

在工作当中，我一直都是踏踏实实的做好自己的本职工作，我希望能够在这个过程中做好自己应该做好的事情，能力是一方面，面对日常的工作应该得心应手，过去一年来我都

有在认真的完成好每一件事情，职责所在不可推脱，我也希望能够在以后的工作当中继续处理好，有很多东西都是要虚心的去学习的，工作当中有一些问题就是这么慢慢解决的，我相信在以后的工作当中能够更加细心的去做好这些事情，过去一年来不管是在什么时候我都会坚定这一点，有些事情不是说做好就能够做好的，一定要付出行动作为一名业务员，我会更加努力的，在下阶段的工作当中做到更好，回顾了过去一年，在接下来的工作当中我还会有很多事情要去完善好，不管是做什么事情都应该要有一个度，有些事情不管是处在什么阶段都应该要认真的去做好。

在工作当中我也有一些不足之处，比如谈客户的时候还是水平不够，在谈业务过程当中会出现一些问题，这都是我自身的一些问题，以后我会克服的，在接下来的工作当中继续突破自己。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 14

时间飞逝转眼间已经来到了 xx 年年，一年的工作下来，我对销售有了自己的认识。

对于现在做的销售工作，每天感觉自己就变了一个人、自己可以瞬间放下一切，立刻全部投入，一年来感谢销售带给自己的快乐，感谢销售带给我的自信，同时也感谢销售带给我的动力。

其实销售不仅仅是只靠大数法则，当然夜路走多了自然会遇到鬼，但这不是业务经理的主要部分，去分清业务经理该做的不只是这一点点。

在我看来销售最有效的办法，从模仿开始，再到自我学习深入，直至自己开发作为销售新人，最聪明的就是，先把前辈的经验全部吸收再收入大量信息，再就是熟练的掌握专业知

识，自信是销售的成功重要砝码。

其实销售很简单自己总结就是以下几点：

- 1、首先必须明白什么是效率，因为客户资源有限。
- 2、要虚心和身边的前辈请教学习。
- 3、要大胆的说，会说，能说出重点。
- 4、必须学会倾听，说的再好，客户不关心，那么等于直接失败。
- 5、每天回家对着镜子念半个小时的书。
- 6、留意和工作有关的所有专业知识，包含信息、报纸和一些新闻都是必了解的。
- 7、要做到坚持不懈。
- 8、所有的收获和付出都是相辅相成的必须做好对自己心态的一个调整。
- 9、做好事情前提是做好自己。
- 10、理想是巨人，行动是矮子，那么就注定失败。
- 11、要善于沟通，善于观察。
- 12、要和上司搞好关系{就算你不喜欢他}。
- 13、销售不仅是销售的是产品更是业务经理这个人。
- 14、要必须知道这个世界没有任何产品是销售不出去的只有不懂得如何销售的业务经理。自己深深地知道销售压力大，也很辛苦、很累、但是自己发现自己开始享受销售所带给我的快乐，我愿意在销售这条路上走得更远、xx 年相信自己会做的更好!加油!

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 15

光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转

变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉…、东岭集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变、

从一个偶然的接触东岭集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持、

正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在 xx 年年收尾之际，写下这份总结和规划、回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态、

分配到成都金台公司已经 4 个月了，从希望到失望再到希望，回头看看，有失败，也有成功、从业务内勤的踏实到第一次出货时的激动，点点滴滴，都成为了我工作经历的奠基石、在业务内勤岗位上，熟悉了整个业务的流程，为后面的实战做足了理论准备，也多多少少接触了一些业务沟通的技巧；再后面跟着师父一路走到现在，学习着沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心、现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的东西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的、在以后的东岭生涯中，我相信我

会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长、我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急躁，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误、在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏、知己知彼百战不殆，xx年年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售、在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

总结 xx 年年来的工作，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，争取在来年重点做好以下几个方面的工作：依据 xx 年年公司销售情况和市场的变化、在 xx 年年将自己的工作重心逐步转移到工地客户和直销客户，详细计划是，首先对龙港市场要又更深一步的认识，要对市场上几家起风向标作用的公司的销售产品，钢厂厂家代理等要熟悉，熟悉他们的价格，了解合作伙伴的同事也要了解竞争对手、二是依据龙港市场为基点，对成都其他几个大型钢材市场都要下大力气去推销自己，做业务只有有了属于自己的客户，才会拥有财富、三是加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合、另外，还有克服自己的几个缺点：

1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心、每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。

2、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决、要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

3、自信非常重要，要时刻告诫自己，你是最好的，你是独一无二的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务、

最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多次的去拜访客户，让他们记住你，了解你，从而了解东岭，加上公司的销售政策和恰到好处的价格，相信在新的一年里，在姚总和张总的精心安排下，成都公司会做出更辉煌的业绩。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正、感谢张总给我的信心和浩哥对我无论是生活还是工作三的帮助，我一定会以积极主动，勤奋，自信，充满激情的心态去工作、争取在明年业务工作中，努力奋斗，做到每个月销售xx年吨钢材的目标。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 16

一、主要完成的工作：

1、完成了经一路供水管道改造工程的 PE 管的投标工作，该工程中标价为 986.24 万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

2、完成了东部新城国道供水管道的 PE 管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用 PE 管的工程，影响力巨大。

经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星 PE 管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

3、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4、完成了山大新校供水管道 PE 管的投标工作，工程中标价 82 万元，已履约 62 万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

二、工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

1) 缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住；

2) 缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性；

3) 缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设

备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

以上是我 20xx 年上半年工作总结，下面，我要说说 xx 年下半年工作计划：

1、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。目前，我们最强大的竞争对手是‘四川森普管业’，该公司的销售网络覆盖整个山东市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败俱伤。在下半年的工作中，应加强双方的联系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

2、做好业务员工作计划，做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢？就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下工夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3、强部门间的沟通合作。作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团

队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

4、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

5、加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质。不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

6、做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

公司业务员个人年终工作总结范文 篇 17

从贸易有限公司来了解市场运行：

从字面上看，贸易，并没有直接定义从事的行业，可以这么认为，无论是什么商品，只要有利润可图，都可以进行贸易的；有限公司，法律上限制了有 1 个以上出资者，对公司债务承担有限责任，公司缴纳企业所得税。

可是，为什么选择钢铁行业？

我认为：

(1)作为工业的基础品，无论是天上飞的飞机、地上跑的汽车、海中行驶的船舶还是我们居住的房屋和日常中使用的家电，都可以发现钢铁的身影（这里也区分粗钢与精钢），赋予

了钢材的不同价值。但是可以肯定的是，这些钢铁组成的产品，改变着人们的生活，并且根据科技的发展，未来还会不断的增多。但是值得我们注意的是，钢铁的品质由粗变精是不可逆的趋势。

(2)早在4年前，恰逢经济危机后，房地产借着国家的政策调控，再次逆势上涨。以螺纹钢、工字钢等型材为主导的建材，需求量大增，可以说是一转手，都可以有所获利；

(3)乐从作为广东主要的钢铁贸易市场，聚集了大量的国家一级钢厂代理商和区域小钢厂的零售商。因此选择在乐从，在钢铁这个准入门槛低的行业发展，毫无疑问是极具发展潜力的。

但是，正因为门槛低，钢铁市场的未来发展更是迅猛，激烈的竞争下，利润将会被压缩。因此设计适合自己公司的商业模式，制定未来的发展战略，将成为公司在行业中崭露头角的核心竞争力。

要具体为企业定位，首先要了解其相关行业和行业参与者。

其中包括铁矿开采场业、钢铁制造业、一级代理商、零售商、钢铁加工业、物流运输业、金属制造业（使用者）。实际上，我们日常生活中看到的金属产品生产流程，就是钢铁生产→钢铁销售→购买钢铁→产品制造→产品销售→消费者，一环扣一环。也许有的金属制造厂本身具有巨大的钢铁消耗量和加工机器，可直接从钢铁制造厂拉货加工，便剔除了其中的贸易与加工环节，但毫无疑问，这是特例，需要巨额的资金来保证运转（可参考新日钢拖车制造厂）。

对于市场来说，谁占有资源，谁就能称王。而根据供给和需求，可把资源分为产品资源和客户资源。据调查，现在的钢

铁市场上，贸易公司形式分为现货持有贸易公司和炒货贸易公司。

现货公司一般是钢厂代理商或二级零售商，以现货作为资源出售，借助区域寡头的市场地位，适当调整钢铁出售价格来获取利润，等候客户上门询价购买，在客户管理层面上一般处于被动地位。由于需要与钢厂合作，获得资源的供给，相对而言，资本需求量相对要求较高，风险承受也相对大。据了解，作为代理商，每月都要从钢厂进超量的货，并上交合同要/求的、一定额度的资金。因此，若需求量不大或价格下降幅度大，都会造成其现货的积压，增加其仓储成本和折旧成本。除此以外，由于不同客户的嗜好，钢厂的品种也会对其销售情况有所影响。例如工程投标，规定了首钢、韶钢、鞍钢、本钢四个品种的钢材，对于宝钢等品种的代理商也造成一定影响。而由于各种材料的对应客户不同，在客户细分这个方面，也相对有一定局限性。

而炒货类贸易公司，主要以客户作为资源，以服务为主导商品的销售模式，通过提升商品附加价值来获取利润，由于没有现货，一般要主动寻找客户，了解客户需求，为其提供各种加工送货服务，在客户管理层面上处于主动地位。相比现货公司而言，贸易公司在渠道通路和客户细分上面更灵活，表现为，无论什么客户，只要对金属原材料有要求的，在了解到相关的需求信息后，向各现货公司询价，并根据其作用于的产品特点上，选择价格最低，却可以满足到其要求的钢材种类，保证了利润最大化。从中，我们可发现，市场可以没有贸易商，但不能没有供货商，这是经济运行的基本要求。

而中间层除了贸易商，还有负责材料存放和加工的板厂。板厂的主要业务就是接收其他地方贸易商或本地贸易商的存

货，收取出仓管理费，并为货物需求者提供持有人的联系方式，形式上与旧时土地租赁相似。除此以外，还为一定规格的钢板卷提供分条剪切的加工服务，并收取相应的加工费。由于其面对的客户群体更广，既有贸易商，也有购买者，相比贸易商而言，处于市场的相对有利地位。可是由于初期投入需要巨额的资金，如土地购买或租赁、厂房建设、机床吊机等机械购买、聘请技术工人等，若其中一项的资金链出现断裂，将会影响整体运营。因此准入门槛相比较较高。

在我看来，贸易公司初期，注册资本不需要过高，期初重点偏向于客户开发，直到需要战略扩展，再增收注册资本亦可。如今的小型贸易商，获得利润的方式有两种。其一：从小型厂家拉货，直接向消费者销售，形式与小卖部无二；其二：通过向消费者推销自己的服务，向顾客收取一定比例的订金，然后再为其进行采购加工，可以说形式和房地产开发商的“空手套白狼”方式一样。前者赚差价，后者赚差价和服务费，这也避免了刚入行，对销售材料的选择局限。

营销学认为，目前的营销方法，从过去业务员的夸夸其谈的推销方法，逐步向专业导购这方面发展。这个可理解为营销理念的不同。而这，就出现了一些问题，你所谓的服务，难道作为现货持有者的代理商、分销商做不到吗？既然我也可以做到，那没货的你，凭什么跟我竞争呢？

实际上，在目前这个市场上，很多代理商和分销商都没有做好这一点，因此“空手套白狼”的贸易公司才有空子钻。当然，可以理解为，无论你贸易商有多少客户，你的商品资源都需要在我手上购买，你，甚至你的客户，都是我的客户。除此之外，由于中国国情的影响，假冒伪劣产品横行，钢材也有分一级料和二级料，不同的钢厂生产的材料，也有不同的表面和

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/416013033102010240>