# 销售经理月度工作总结

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-02-19

*销售经理月度述职工作总结5篇在推销产品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心。你有写过销售经理述职报告？销售经理述职报告对销售工作者具有积极的影响。你是否在找正准备撰写“销售经理月度工作总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！近3...*

销售经理月度述职工作总结5篇

在推销产品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心。你有写过销售经理述职报告？销售经理述职报告对销售工作者具有积极的影响。你是否在找正准备撰写“销售经理月度工作总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

近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。

5、\_\_\_\_产品在国内市场的推广。

6、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

7、做好国内\_\_\_\_等系统材料的采购工作。 20x\_\_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220x\_\_，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。

尊敬的领导：

我进入\_\_公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

一、所做的工作及相关销售情况

从销售业绩看。我从事的销售工作，在\_\_地区全年销售\_\_万多元，并超额完成了公司下达的指标。重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在\_\_城区各商业中心设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。

我通过这种营销模式先后开拓客户\_\_余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好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销售任务做好下月销售计划。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\_\_工作的协助和指导。

二、工作不足之处

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。\_\_服务项目不齐全。与国内一些较大规模的\_\_相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

\_\_服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了\_\_的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

三、今后工作规划

加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_年\_月\_日

尊敬的各位领导、同志们：

现在我对20\_\_\_\_年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、明年年的计划

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_\_\_\_的数据差距很大，她的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到18万，即每个月要做1.5万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我的工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在今后要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

20\_\_年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、 明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、 铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、 20\_\_年销售经理工作设想

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销售经理和同行学习，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09年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、20\_\_年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20\_\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

七、 对销售管理办法的几点建议

(一)、20\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20\_\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、20\_\_年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20\_\_年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

述职人：\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

今年的第一季度已经飞速的过去，在这个季度里面我们分公司共完成回款1.7亿，销量\_\_\_\_台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，与同比时期有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司(如南京、济南、成都)，在全国排名落后，在\_\_\_\_市的整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。以下是我对本季度产生这样的结果的主要原因分析：

外因：

1、现在的移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在去年的因素、产品力及市场政策未及时跟上;

内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

②员工工作的积极性不高，没有斗志，没有尽全力去做好自己的工作。缺乏创新意识，做不到利用现有资源去做好本职的工作。

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分地区出现了经销商混乱，核心经销商并不核心的情况，经销商不愿意承担销售的任务，而办事处对市场失去掌控，整个销售的市场渠道效率低下。

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，太过于依赖于产品本身，而没有做到营销这两个字。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，员工对市场的把握失控，没有去关注和分析市场动态，所以用老的方式应对新的市场，就只会失败。

今年，总部下达分公司的全年回款任务指标\_\_亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0。62亿，将近是\_\_\_\_\_\_台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。早些年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。分析产品的性能，看到第一季度的缺陷在哪，由此改进，争取在后几个季度里面能够完满的完成今年的任务，针对现在的情况，我们需要做好的准备有：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。鼓舞士气，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，不着眼于过去，过去的过失也好，成绩也罢都已经成为了过去，把握好现在，吸取过去的经验。把后面的工作都落实到位。

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系;只有了解好市场，才能更好的去营销，不要处于被动地位。主动出击胜算才更大。

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

在经过上一个季度的转折后震荡，接下来希望大家激情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进!前进!前进!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找