# 关于销售经理述职报告范例(八篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-05-31

*关于销售经理述职报告范例一大家好!众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自20\_年x月x日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的开始述职...*

**关于销售经理述职报告范例一**

大家好!

众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自20\_年x月x日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的开始述职。作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解： 职责阐述：

1.依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门。

2.管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3.主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户 管理。

4.主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。

5.评定部门内人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6.货款回收管理。

7.促销计划执行管理。

8.审定并组建销售分部。

9.制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10.制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。

11.对部门过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并 不断改进和提升。 。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某大区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段所取的成绩、所存在的问题，作一简单的，并对销售部下一步的开展提几点看法。以下是一组数据

销量增长率：\_

新客户增长率：\_

这两组数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的做一个小结。

一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。我们起步虽晚，但我们要跑在前面! 我代表公司感谢你们!

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强大起来!

三、敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难!在这样的情况下，销售部在宋总的大力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的大力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加大。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡! 众人捧柴火焰高! !

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时的天平，是衡量销售人员平时的标准。在这个基础上，首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的内容也作出具体的要求。其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、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。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了效率。制度是标准，执行力是保障! 力德大船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来!

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2.无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态

同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

六、6条建议仅供参考

1.重塑销售部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2.坚定不移的用我们自己的方式来做市场在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高效率;降低货款风险;希望大家在以后的中，在适当的时候坚持原则。

4、经销商产品流量流向的控制

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对经销商产品流量流向的控制，从而保障我们销售计划的准确度。

5、开发新客户的意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

6、目标达成率的提高

这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售代表到地区经理到销售经理，连带罚款。：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品!我们一定能在目前疲软的行业里建功立业!

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来! 谢谢大家!

**关于销售经理述职报告范例二**

聘请方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司(以下简称甲方)

应聘方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲方经董事会决议，聘请乙方担任甲方的总经理。为加强管理，提高绩效，甲乙双方经充分协商，签订本合同，以资双方共同遵守。

一.聘用内容：甲方聘请乙方担任甲方公司总经理。

二.聘用期限:自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

三.担保方式：风险抵押金。乙方须于每年的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方交付当年度聘用经营风险保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，作为乙方全面履行本合同的担保。

四.权利义务

(一)甲方由董事会行使下列职权

1、公司的经营方针和投资计划;

2、制订公司的年度财务预算方案、决算方案;

3、制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案;

4、决定公司内部管理机构的设置，决定公司的基本管理制度;

5、监督乙方的工作

(二)乙方：

1.对甲方的生产经营管理负全面责任，行使一切生产经营管理职权，并接受甲方董事会的监督。保证甲方安全生产，长效管理，保值增值。

2.遵守法律法规和财务会计制度，拟订公司内部管理机构设置方案，拟订公司的基本管理制度;

3.不得改变甲方的法定代表人、名称和经营范围，如确实需要改动，应经董事会同意;

4.对甲方的财产无处分权，包括但不限于转让、转移、抵押、质押、出租、赠与等;

5.聘用经营期间，若以甲方的名义贷款，须经甲方董事会同意;

6.不得以甲方名义对外提供任何形式的担保;

7.应于每月7日前据实向甲方董事会报送甲方的财务报表;

8.聘任或者解聘除应由董事会聘任或者解聘以外的负责管理人员;

9.公司章程和董事会授予的其他职权。

五.费用指标：乙方个人每月可列支经营管理等费用人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;如超出，则从乙方个人的月收入中扣除。经营管理等费用具体支出项目为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六.工资福利：聘用期间每年基本报酬为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(含社会保险、福利等)，按月平均预支，年终结算。乙方按本合同履行义务，同时还可按公司年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%分取报酬，年终结算。

七.合同解除：

乙方违反本合同约定，经甲方指出后十日内不纠正的，或者甲方董事会认为乙方不能胜任工作而决议不再聘用乙方的，甲方有权单方解除合同，并不承担任何责任。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**关于销售经理述职报告范例三**

\_\_\_\_年，\_\_服务中心在公司领导的亲切关怀与正确指导、支持下，作为小区负责人，时刻以身作则，与服务中心员工团结一致，敬业爱岗，努力工作，不断提高服务质量，发扬不怕苦，不怕累的工作精神，自觉加班加点催收物业管理费，在同事们的共同努力下，较好的完成了公司的各项工作任务。现对一年来的工作如下述职总结：

一、履行职责，努力做好本职工作

作为小区经理，我深感领导支持对我的高度信任和殷切期盼，深感工作责任重大。为此，一年来我刻苦学习业务知识，积极向领导请示汇报，努力开展各项工作。把精力用在抓管理、服务上，用在抓队伍和品牌建设上，任职10个月来，工作上坚持按照公司制定的各项工作制度、工作标准和考核办法，按照精干、高效的原则，制定符合服务中心工作特点的工作方法，并对各部门工作运行情况进行不间断的检查。坚持定期到班级听取意见，指导工作，帮助解决困难，在抓好管理和服务的同时，我与班子成员一起积极协调外部各方关系，为搞好小区各项工作打好基础。在抓好员工岗位培训的同时还积极创造条件组织管理人员学习业务知识，提高基层管理人员的工作能力。在日常工作中，时常下到小区

与业主进行沟通，听取他们对小区各项管理工作的建议，对中肯合理性的建议，及时吸取并运用到工作改进中。并取得较好效果。工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流。工作上能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作。

二、严格自律，树立良好形象

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取员工的意见，尊重、团结每一个成员，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，自觉遵守廉洁自律的各项规定，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”。

三、任职来的工作目标完成情况

1年来，在服务中心员工的共同努力下，各项工作目标均圆满完成。

一是完成经济目标。服务中心认真贯彻公司“第三个五年计划”，通过服务中心全体员工的不懈努力，放弃休息日，克服各种艰难，担负着巨大工作压力，在\_\_\_\_年收取到物业服务费\_\_元，完成工作指标 \_\_ %，停车费x\_\_，完成工作指标 101%，装修管理费 x\_\_，完成工作指示 x\_\_，有偿服务费 x\_\_，完成工作指标x\_\_。较好的完成了各项工作。

二是加强与辖区派出所联防工作沟通。针对\_\_小区地理位置的特殊性及人员结构密集的特点进行警、民工作的沟通

联系。我小区秩序维护员当班过程中，协助派出所多次抓捕作案嫌疑人。体现了当班秩序员高度警惕的责任心及积极的工作态度。

三是理顺小区业主违章乱搭乱盖、占用公共空间等住房违规装修问题。小区少数业主为图一时之便，置小区物业管理规定不顾，违章乱搭乱盖，占用公共空间等住房违规装修，在工作人员多次下户做思想工作，并通知业主整改，对拒不执行整改的业主，服务中心将有违规行为的房号上报柳南区建设局、执法局、银山街道办事处、航星社区行政主管部门。

四是积极参加物业协会小区评优工作。服务中心工作人员积极响应,以极大的热情投入到评优工作中，经努力服务中心最终取得了物业协会颁发的“环境卫生优秀奖”。

五是响应小区多数业主对于完善小区文体设施提出的意见。公司在小区内增设了室外羽毛球场，闲暇时间业主都到球场打球，丰富了他们的业余娱乐生活，也体现了物业服务中心对业主生活的关心，促进小区和谐。

六是对恶意欠费户，服务中心采取法律诉讼途径维护公司利益及交取物业费业主的权益，同时提高了小区的收费率。

七是加强对在职及新入职员工的培训。对消防应急培训、电梯困人培训、防洪救灾培训、燃气泄漏等进行专项培训，教会他们操作的技巧。

八是搞好小区绿化做好修剪、培土、防病、防虫等工作，冬季对灌木进行了过冬保护—刷石灰粉。保洁服务工作为小区的亮点之一，在减编后人员思想不稳定的状况下，服务中心做好保洁团队建设，增强员工服务意识，提高服务工作质量。

九搞好工程、消防管理工作。在春节、五一节、国庆节等节假前，对小区商铺进行逐一安全检查，发放安全提示，提醒租户做好消防安全工作。对小区消防设施进行检查，确保消防水、灭火器的正常使用。并对消防设施进行防锈、润滑保养;检查排水工程，确保畅通无故障; 维修广场木桥护栏。消除了木桥的安全隐患，保障了小区业主的人身安全;解决小区内车辆无序乱停、摆放堵塞单元通道及休闲广场现象， 服务中心于4月设置了24个石桩，解决了因车辆乱停放，占用广场的现象。

四是丰富小区业主文体娱乐，融洽业主关系。物业服务中心5月

携同平安保险公司举行“庆六一”游园活动，2月携同柳州南国今报，航星社区举行“欢度元旦，和谐邻里”游园活动，小区业主参与热情高涨，活动现场气氛融洽。

四、需完善及改进的问题

1.提高服务品质，细致工作中的各个环节,维修工作及时跟进,反馈业主要及时。

2.规范化管理,收费台帐列清明细表作到不漏。

3.加强秩序队伍形象、思想品质教育。

4.加强车辆停放管理、停车收费，确保车辆有序安全停放。

5.积极催收物业费，把尽可能收上来的费用，都进行催收。

6、完善各类档案资料的收集存档管理。

7、不断加强专业知识学习，提高实际工作专业能力，使业主得更加细致、周到的服务。

在新的一年，我将以“百尺竿头更进一步”的工作干劲，以饱满的工作热情，开拓创新精神，励精图治，开拓进取，在公司的正确领导下，发扬成绩，以新的姿态、新的服务理念，全身心为业主服务，为公司事业的可持续发展再创佳绩而努力奋斗。

煤矿销售经理述职述廉报告篇2[\_TAG\_h2]关于销售经理述职报告范例四

尊敬的领导：

在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。以下是我的述职报告。

一、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。有了自我学习、塑造和团队建设与发展的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在行业内发展。于是为了公司在产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、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。

三、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这一年的时光里，我用创新工作来形容所做的内容应该不为过。高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该是比较好的策略。但公司领导给于了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年x月x日

**关于销售经理述职报告范例五**

聘请方： (以下简称甲方)

应聘方： 身份证号码： (以下简称乙方)

甲乙双方遵循合法、平等、诚实信用的原则经友好协商并报经甲方执行懂事批准，决定聘任乙方担任甲方销售经理。为强化甲方企业内部绩效管理，规避财产风险并明确双方的权利与义务，保护双方的合法权益，构建和谐，稳定的劳动关系，特订立本合同，以资甲乙双方共同遵守。

聘用内容：

甲方聘请乙方担任甲方我爱我家墙布 区域销售经理。

主要任务为负责区域内经销商的发展并维护与经销商的合作关系。

二，聘用期限：

1、聘用期为： 年 月 日------ 年 月 日;

2、聘任期届满前1个月，对下一年度的聘任问题由甲乙双方平等协商确定并签订合同书。

三、工资福利和社会保险：

在聘用期间，甲乙双方商定甲方支付乙方的薪酬以以下方式进行：

基本薪资：月度支付，底薪1500元，自主选择是否缴纳社会保险。如由公司代缴则1300元打入个人工资卡，200元由公司代缴相应社会保险;

业务目标：销售经理所负责的区域达到10个经销商(经销商是指：每月销售额度达到1000元及以上的有法定经营能力的销售机构)时底薪为1500元。每多发展一个经销商增加50元的提成。

业务提成：负责区域招收额经销商销售总额度达到10万元后，甲方按照乙方所负责区域经销商销售额度的1%提取奖励(以货款到帐为准);货款到账后次月发放业务提成。

每月给予100元电话费补贴，公共交通可按路线及发票报销。

四、双方的权利和义务：

1、甲方行使下列权利和义务：

1.1公司的经营方针和投资计划的实施;

1.2制定公司的年度财务预算和决算方案并组织实施;

1.3制定公司的利润分配和拟补亏损方案并组织实施;

1.4决定公司管理机构并建立基本管理制度;

1.5指导、监督、控制和管理乙方的工作;

1.6及时、足额支付乙方的薪资和经营管理费用。

2、乙方的权利和义务：

2.1对其负责的区域的产品销售及经营管理工作负全面责任，行使除财产管理权以外的经营管理职权，并自觉接受甲方的监督管理，确保甲方的资产安全和保值增值;

2.2自觉遵守国家的法律、法规和甲方的规章制度;

2.3未经甲方授权，无权擅自代表甲方对外签订合同，乙方代表甲方对外签订合同须经甲方的授权和批准;

2.4乙方对甲方的财产无处分权，包括但不限于甲方资产的转让、转移、抵押、质押、出租、赠与等;

2.5聘用期内，乙方不得以甲方的名义对外借款和贷款，发生借贷事项，如发生，责任自负;

2.6乙方不得以甲方名义发生任何形式的担保行为;

2.7乙方应于每月的5日前据实向甲方报送财务报表;

2.8乙方有权按时领取双方约定的薪资及业务提成;乙方应通过自身的努力、通过良好的管理使所管辖区域的业务良好运转，达到业务量和营业利润的最大化;

2.9乙方须自觉接受甲方的监督，每月按时向甲方报送、汇报经营状况;

2.10乙方联系客户所试用的电话号码由甲方提供，离职时退还号码卡;

2.11乙方从事业务一律不允许现金交易，经销商须将货款直接打入公司账户;

2.12甲方公司章程或甲方书面授予的其它职权。

五、合同解除：

1、甲乙双方经协商一致，可以解除本聘用合同;

2、乙方有下列情形之一的，甲方可以解除本聘用合同;

2.1在试用期间被证明不适合销售经理职务的;

2.2严重违反甲方的规章制度的;

2.3严重失职、营私舞弊，给甲方照成重大经济损失和损害的;

2.4乙方在本合同存续期间与其他人单位建立劳动合同关系;

2.5被依法追究刑事责任的。

3、存在下列情形时，甲方可以提前30日以书面形式通知乙方并额外支付一个月薪资后双方解除聘用合同;

1.1乙方患病或非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由甲方安排的其他工作的;

1.2乙方不能胜任双方约定的工作，经过培训或者调整工作岗位仍然不能胜任的;

1.3本合同书签订时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商，未能就甲乙双方的聘用合同内容变更达成一致时;

六、合同到期或者提前解除合同时，甲乙双方应就合同执行期间，双方经手的业务资产和书面文件等进行盘查和交接。

七、违约责任：

1、乙方不全面履行本合同或未提前一个月书面通知甲方离职的，乙方应向甲方支付1万元违约金;

2、乙方违反本合同规定或因玩忽职守导致甲方产生经济损失的，乙方应当全额赔偿甲方的经济损失;

3、如乙方发生违约行为，甲方有权提前终止合同;

4、甲乙双方若对本合同发生争议，双方协商未果时，由甲方所在地的劳动仲裁委员会或法院裁决;

八、合同的修改和终止;

经甲乙双方协商一致，可以修改、变更本合同中的部分内容，本合同修改、变更时须以书面形式并双方各执一份;

任何一方要提前终止本合同，须在合同期满前3个月书面通知对方;

九、合同生效及文本：

本合同经甲乙双方签字、盖章生效，双方须严格执行。

本合同一式4份，甲乙双方各执2份，

本合同未尽事宜，依照《中华人民共和国民法典》执行，依法订立的合同条款具有约束力，甲乙双方应自觉全面履行。

十、附件

1、《保密协议》

2、乙方身份证复印件

甲方：

乙方：

**关于销售经理述职报告范例六**

自\_\_年\_\_月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

一、

工作汇总

(一)秉承原则与目标

1原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

2目标：不断学习提高、创新自我;打造一支过硬的营销团队;坚持以‘打造中国最好的\_\_供应商’为目标来严律其行

(二)具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年\_\_产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在\_\_行业内发展。于是为了公司在\_\_产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、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、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、

创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任

“高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观;小溪因为有大海的信任;才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该是比较好的策略。但公司领导给于了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

(三)工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。

我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

(四)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。因此自建立起销售部以来，我一直在做这些工作努力。虽有些成效但还是没有达到预期，所以我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。

(五)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。

我虽按照上述的思路努力地工作，但并没有完成预期目标，这与我个人也有很大的原因，总结有如下几条：

1、

对工作不够认真，技术及业务知识还不够全面

2、

对自己要求不够严格，容易被周围的环境所影响而有所动摇

3、

对时间安排不够合理，一些工作安排不能按时完成

4、

对团队成员要求、期望过高，认识不充分

5、

对销售部整体工作内容制定的不够全面，以致在工作中执行不太顺利

6、

与公司相关部门及领导沟通的太少

**关于销售经理述职报告范例七**

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。

**关于销售经理述职报告范例八**

在过去的一年里，经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期;在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金万，上客组，现将本公司进驻\_项目部以来截至20\_年1月15日主要营销活动及销售工作述职如下：

一、营销总结

1、20\_年10月3日：本公司进驻

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2、20\_年10月6日：中心售楼部盛情开放注：活动当天来客14组，并在10月6日前完成各媒体、媒介推广工作。

通过此次活动，将售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3、20\_年12月9日—20\_年1月9日：开盘前系列活动

注：活动期间客户积累达150余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部

门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告

4、20\_年1月10日：一期首批房源正式开盘

注：正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为在\_地产界奠定龙头老大的口碑。

5、20\_年1月25日：启动春节营销计划

注：此期间主要推出针对当地各村有影响力(各村村支书)的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其20\_元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的他们。

6、20\_年4月20日—20\_年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动

注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/㎡。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7、20\_年7月16日—8月30日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因7、8月份是房地产销售的淡季，且销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。

此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8、20\_年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。

致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响

9、20\_年11月2日：中心一期二批商铺房源盛大公开

注：将d区、e区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去销售时机。

10、20\_年12月27日：正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

11、20\_年元月6日：农贸市场正式搬迁至，农贸大街正式启用。

注：农贸市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将又推向另一个高度。

小结：整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

二、销售总结

1、多层住宅房源共4栋

注：从已售住宅来看，8号楼销售最多，因为8号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为97.1㎡及120.93㎡的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。14、15号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致14、15号楼的两室房源一直滞销。

2、私家小院房源共2栋

注：本项目的私家小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。

3、商铺房源150套

注：本项目的商铺可售房源较少共40套，此40套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的9套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的17套房源其中有7套为转角且面积多为200㎡以上，面积较大，另有2套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。

\_市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共8家，市场存量房较多，都将在20\_年春节之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。

后期面临的竞争威胁依然激烈，如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

三、后期计划

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的\'问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20\_年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对营销方式要更好的“闰土”及“接地气”，适应当地市场，将销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把在现有基础上再推向另一个高度。

四、个人总结

回顾20\_，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作。

通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴。

20\_年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。20\_，我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

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