# 关于销售人员8月份工作总结(推荐)(4篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-07-29

*关于销售人员8月份工作总结(推荐)一甲 方：法定代表人：地 址：乙 方：居民身份证号码：家 庭 住 址：根据《中华人民共和国劳动法》和有关规定,甲乙双方经平等协商一致,自愿签订本合同,共同遵守本合同所列条款。一、劳动合同期限第一条 本合同为...*

**关于销售人员8月份工作总结(推荐)一**

甲 方：

法定代表人：

地 址：

乙 方：

居民身份证号码：

家 庭 住 址：

根据《中华人民共和国劳动法》和有关规定,甲乙双方经平等协商一致,自愿签订本合同,共同遵守本合同所列条款。

一、劳动合同期限

第一条 本合同为期限劳动合同。

合同有效期自 年 月 日至 年 月 日止，其中试用期为 月。

二、工作内容

第二条 依据甲方工作需要，乙方同意从事\_岗位工作。经甲乙双方协商同意，可以变换工作岗位。

第三条乙方应按照甲方的要求，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量标准。

三、工作时间及休息休假

第四条 甲方安排乙方执行(选一)

执行标准工时制的,乙方每日工作时间\_小时,每周工作\_小时。

综合计算工时工作制，乙方平均每天工作时间不超过\_小时，平均每周工作不超过\_小时

第五条 乙方在合同期内享受国家规定的各种休息休假的权利，甲方应保证乙方每周至少休息一天。

三、劳动条件及劳动保护

第六条 甲方要严格执行国家和地方有关劳动保护的法律、法规及规章，为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，制定工作规范和劳动安全卫生制度及其标准。

第七条 甲方有义务负责对乙方进行职业道德、业务技术、劳动安全、劳动纪律和有关规章制度的教育及培训。

四、劳动报酬

第八条 乙方试用期的工资标准为人民币\_元。

第九条 乙方试用期满后，甲方根据本单位的工资制度，确定乙方实行综合工资制：(1)基本工资为\_元;(2)提成工资：按照月销售量考核，具体为\_。

第九条 甲方应以法定货币形式按月支付乙方工资，发薪日为每月\_日，不得克扣或无故拖延。甲方支付乙方的工资，应不违反国家有关最低工资的规定。甲方可根据其生产经营效益状况和职工生活费用价格指数变动情况，适时调整乙方工资。

第十条 乙方依法享受年休假、探亲假等假期期间，甲方应按国家和地方有关的标准，或劳动合同的标准，支付乙方工资。

五、社会保险

第十一条 甲应按国家和海口市的有关社会保险的法律、法规和政策规定，为乙方办理有关社会保险手续;社会保险费个人缴纳部分，甲方可从乙方工资中代扣代缴。

甲乙双方解除、终止劳动合同时，甲方应按有关规定为乙方办理社会保险相关手续。

第十二条 乙方在孕期、产期、哺乳期等各项待遇，按国家和地方有关生育保险政策规定执行。

六、劳动纪律

第十三条 甲方根据生产经营需要，依法制定规章制度和劳动纪律;各项规章制度应向乙方公示。

第十四条 乙方应做到：

(一)严格遵守甲方制定的规章制度，完成劳动任务;

(二)服从甲方安排，忠于职守，珍惜甲方声誉，维护甲方利益，保守甲方秘密，全心全意为甲方服务;

(三)乙方违反劳动纪律，甲方可依据单位规章制度，给予相应的纪律处分，直至解除本合同;

(四)积极参加甲方组织的培训，提高自身素质。

七、劳动合同的变更及解除

第十五条 有下列情形之一的，甲乙双方应变更劳动合同并及时办理变更合同手续：

(一) 甲乙双方协商一致的;

(二)订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的;

(三) 订立本合同所依据的法律、法规、规章发生变化的。

第十六条 经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

第十七条 乙方有下列情形之一，甲方可以解除本合同：

(一)在试用期间被证明不符合录用条件的;

(二)严重违反劳动纪律或者甲方规章制度，按照甲方规定或者本合同约定可以解除劳动合同的;

(三)严重失职，营私舞弊，对甲方经济利益造成重大损害的;

(四)乙方患病或者非公负伤，在规定的医疗期满后，不能从事原来岗位工作的;

第十八条 有下列情形之一的，甲方可以解除本合同，但应当提前30日以书面形式通知乙方：

(一)乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的;

(二)本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商不能就变更劳动合同达成协议的。

第十九条 有下列情形之一的，乙方可以随时通知甲方解除本合同：

(一)在试用期内的;

(二)甲方违反国家法律法规，严重侵害职工合法权益的;

(三)甲方未按照本合同约定支付劳动报酬或者提供劳动条件的;

(四)甲方未依法为乙方缴纳社会保险费的。

八、劳动合同的终止、续订

第二十条 有下列情形之一的，本合同终止：

(一)合同期限届满的;

(二)乙方达到法定退休条件的;

(三) 乙方被依法劳动教养或追究刑事责任的;

第二十一条 有下列情形之一的，应续订本合同并及时办理续订手续：

(一)甲乙双方同意续订劳动合同的;

(二)本合同期限届满后，乙方仍在甲方工作，甲方未提出异议，乙方要求续订劳动合同的。

九、违约责任

第二十二条 合同期内，任何一方违反本劳动合同，给对方经济损失的，应依据产生损害后果和责任大小，给予经济赔偿。

第二十三条 甲方出资培训和出资招接收的乙方，违反本合同的约定解除合同的赔偿标准为人民币\_元。

第二十四条 乙方因存在本合同规定的第十五条第(二)项、第(三)项规定的情形，被甲方解除本合同，且给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

第二十五条 乙方违反本合同约定条件解除劳动合同或违反保守商业秘密事项，给甲方造成经济损失的，应依法承担赔偿责任。

十一、劳动争议处理

第二十六条 双方因履行本合同发生争议，当事人可以向甲方劳动争议调解委员会申请调解;当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

十二、其它

第二十七条 以下规章制度作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力，该附件与本合同具有同等法律效力。

(一)\_\_\_\_\_\_;

(二)\_\_\_\_\_\_。

第二十八条 甲、乙双方对本合同所有条款均认真地进行了阅读，其内容均已熟知，并积极自愿履行。

第二十九条 本合同未尽事宜，可由双方协商解决，必要时签订补充协议。

第三十条 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方(公 章) 乙方(签字)：

法定代表人(签字或盖章)：

签订日期： 年 月 日

企业销售人员劳动合同（二）】

二甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方经协商同意订立协议如下，以资共同遵守及履行。

一.协议期间：

□自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，协议期满，终止劳雇关系(定期协议)。

□自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，乙方在甲方服务(不定期协议)。

二.工作项目：乙方接受甲方的指导监督，从事下列工作：(厨工工作)

1.餐点的采购与制备;

2.食物的贮藏与管理;

3.厨房设备的清洗与整理;

4.餐具定期清洗.消毒;

5.餐点调配与烹饪;

6.分配的清洁工作;

7.其它工作。

三.工作地点：乙方于下列地点，担任协议所定工作：

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_(本公司)。

2.经协商，甲乙双方同意的地点。

四.工作时间：

1.乙方每日正常工作时间为八小时，自上午八时零分至下午十七时零分止，乙方上午工作一段时间后甲方于中午安排轮流休息一小时。

2.甲方因业务需延长乙方工作时间(如公司活动)，依劳动法相关规定办理，乙方愿意配合实施。

3.甲方因业务需要，在正常工时外，安排值日(轮值)工作，乙方愿意配合实施。

五.休假：

1.乙方每七日中至少有一日的休息，作为例假，工资照发。

2.法定假日，甲方均应给假，工资照发。

3.特别休假的给假及工资，依劳动法相关规定办理。

4.起假及休假以一小时为请假单位。

六.请假：

1.乙方得因婚、丧、疾病或其它正当事由请假，但应事先办理请假手续，经甲方核准后，方得离去，病假及偶发事件，不及事先请假时，应委托家属或同事代为办理，否则一律以旷工论，前项假期，依劳动法相关规定办理。

2.乙方(女性)，分娩前后，甲方应给予产假，假期依劳动法相关规定办理。

3.前列(一)(二)项假期内的工资给付标准，依照劳动法相关规定办理。

4.各项请假日数的计算，系依公司的年度计算。

七.工资：

1.甲方应按月给付乙方工资，见附件(薪资核定表)。

2.甲方给付的工资，为减少行政作业，经全体乙方同意，每月给付乙方一次，每月五至十日之间发放。

3.工资的调整，由甲方依薪给制度定。

八.退休：乙方继续服务届法定年限，甲方应依法为乙方办理退休，给予退休金。

九.变更、解除和终止：

1.经双方当事人协商一致，本协议可以变更;一方当事人应以书面形式将变更要求送交另一方，另一方\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内未作出书面答复的，视为不同意变更本协议。

2.除法定条件外，双方当事人约定解除劳动协议的条件如下：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.除劳动合同期满终止外，双方约定终止劳动合同的条件如下：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.本协议终止，一方希望续订的，应在本协议期限届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日与对方协商续订劳动协议。

5.解除或终止本协议的，甲方或乙方应当提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日，向对方提出解除或终止本协议要求。

十.职业及专业训练：

1.提升专业与工作技能，甲方提供乙方专业教育与训练，乙方应接受适当的训练。

2.凡由甲方提供专业训练与进修，每次时数超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时以上或补助训练费每次\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(双方协议)以上，结业后乙方应在原单位继续服务一年，若乙方违反约定，应将补助的训练费退还甲方。

十一.工作规则：

甲方依法订立并已公开揭示的工作规则(员工手册)双方有遵守的义务。

十二.奖惩：乙方的奖惩依前述工作规则规定办理。

十三.补充与附件：

本协议一式两份，双方各执一份。协议未尽事宜，经甲、乙双方协商决定需要补充或修改的，书写《修改意见书》一式两份(经甲、乙盖章签字，各存一份)，做为本协议的补充件。本协议的附件和补充协议均为本协议不可分割的组成部分，与本协议具有同等的法律效力。

十四.争议的处理：

1.本协议受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2.本协议在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解;协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

企业销售人员劳动合同（三）】

甲方因业务需要聘用乙方为店面销售人员，经协商，就双方的权利义务约定如下：

1，乙方的工作为店面销售。

2，甲方为乙方提供相应的培训。

2，合同期限为一年，试用期 个月，试用期间工资，期满后的工资待遇为底薪500+提成(销售额的10%)+每月50元全勤奖。合同到期后双方均同意续签的另行签订合同。

3，因销售人员流动性较强，为保持人员的稳定，保障甲方的正常营业不受影响，每月销售提成推迟一个月发放，合同到期时的一个月与底薪一起发放，如在合同期内乙方违约提前解除合同则上月销售提成做为违约金不再发放。

4，甲方制定的管理制度乙方需严格遵守，如乙方违反甲方管理制度或因为乙方自身情况的变化不适宜继续履行本合同的，则甲方有权随时解除劳动合同，并不承担违约责任。

5，如双方欲提前解除合同，应至少提前一月通知对方。

6，未尽事宜双方另行协商。

7，本合同双方签字后生效。

甲方 乙方

年 月 日 年 月 日

企业销售人员劳动合同（四）】

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条： 代理及授权范围

1.1 乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.2 乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3 乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆(\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4 乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日)

1.5 对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1.6 “商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条： 订货及付款

2.1 甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.2 乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付所提车款。

2.3 \_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售在授权的区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4 乙方为销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5 本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条： 运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条： 投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。第五条： 商标、工业产权和保密

5.1 合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2 乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3 乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条： 违约责任

6.1 如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2 如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3 如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4 原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条： 售后服务

7.1 甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

7.2 乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3 当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7.4 因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5 对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条： 合同的终止

本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条： 不可抗力

因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条： 合同争议及解决方式

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第十一条： 合同效力

本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人或委托代理人(签字)： 法定代表人或委托代理人(签字)：

附件

1.代理商授权书(略)

2.《\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车商务制度》(略)

3.顾客档案表(略)

4.进销存报表(略)

5.市场信息调查表(略)

6.订货单(略)

注：本合同附件为本合同不可分割之组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

企业销售人员劳动合同（五）】

甲 方：\_\_\_\_\_(聘方)

乙 方：\_\_\_\_\_(受聘方)(本职工作单位：\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_)

甲乙双方已相互介绍了涉及本合同主要内容的有关情况，在自愿平等和相互信任的基础上，签定本合同，以便共同遵守。

第一条 乙方自愿申请到甲方从事律师工作，甲方决定聘乙方为本事务所律师。

第二条 乙方的聘任职务是\_\_\_\_\_律师，其工作范围为国家法律所规定的各项律师业务。

第三条 甲方的权利和义务

甲方在本合同有效期内，可行使以下权利：

1.为乙方安排工作，分配任务;

2.监督检查乙方工作情况;

3.在乙方工作成绩突出或对事务所有重大贡献时，给予奖励;对乙方工作中发生的违章违纪行为，予以处罚;

4.确定或调整乙方的工资和福利待遇。

甲方须履行的义务：

1.使乙方及时获取劳动报酬;

2.使乙方合理享受事务所的劳保福利待遇;

3.为乙方履行职务提供一定的工作条件;

4.依法维护乙方在履行职务时的合法权益;

5.为乙方更新知识、进修深造提供便利和创造条件。

第四条 乙方的权利和义务

在本合同有效期内，乙方有以下权利：

1.依法履行律师职务;

2.获取劳动报酬;

3.对事务所的管理工作提出建议和批评;

4.依事务所规定的条件申请加入合伙律师;

5.辞职(须提前三个月提出书面申请)。

乙方须履行的义务：

1.遵守事务所的各项规章制度，接受事务所的领导和监督，服从工作安排;

2.在履行律师职务时，不得违反国家法律和违背职业道德;

3.不得从事有损于事务所声誉的活动;

4.不断提高自己的实际工作能力和业务素质。

第五条 劳动报酬和福利待遇：

乙方在本合同有效期内的劳动报酬和福利待遇，按事务所制定的执行。

第六条 合同的变更和解除

在下列情况下，事务所有权单方解除合同：

1.应聘律师违反事务所规章制度，不积极履行义务，经劝阻不改时;

2.应聘律师严重违反工作纪律或违背职业道德;

3.应聘律师因违法乱纪被撤销律师资格;

4.应聘律师因其他原因不宜继续履行职务时。

在下列情况下，合同自行解除：

1.应聘律师应征入伍，出国定居或留学;

2.应聘律师因病或人身意外事故无法继续履行职务满六个月;

3.无故不上班工作满一个月;

4.经批准成为事务所合作律师;

5.事务所自行撤销或破产。

在下列情况下，合同可以变更：

1.双方协商之;

2.因国家政策法令发生变化时。

第七条 合同解除后一个月内，乙方须立即交出有关文件，案卷材料和律师工作执照，并办理业务交接手续停止履行律师职务。

第八条 合同期限

本合同有效期为\_\_\_\_\_年，从合同签字生效之日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，合同期满时，双方可以另行办理续签事宜。

第九条 本合同一式三份，甲乙双方各持一份，报司法行政机关备案一份，三份具有同等效力。

第十条 本合同自双方签字之日起生效。

甲 方(盖章)：\_\_\_\_\_乙 方(盖章)：\_\_\_\_\_

主任签字：\_\_\_\_\_

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

劳动工资和福利待遇管理办法

**关于销售人员8月份工作总结(推荐)二**

敬启者：

顷阅星期四xx报，获悉贵公司招聘人才。以下是我的自荐材料：

本人曾担任新世界产品公司销售部高级职员x年之久，自信有充分工作经验，可担任贵公司所招聘的职务。

本人自xx年开始，一直担任售货业务以及函件的撰写工作。在工作期间，除正式业务范围外，与各地区客户颇有来往，并利用公余时间，学会了很多有关商业问题的处理。

在新世界公司任职前，我曾在x会计公司担任过秘书工作。在任职期间，学会很多有关会计名词及会计作业程序。

本人现年x岁，未婚，xx年毕业于x书院，我希望有机会充分利用自己工作能力，从事更大范围工作之需要，这是我急于离开现职的主要原因。本人现任职的公司老板，对我的工作雄心颇为赞许，因此，愿协助我另谋他职。

随信附上简历表个人简历表，如果方便的话，我愿亲赴贵公司办公室晋见阁下，以便详细说明。

xx启

xx年x月x日

**关于销售人员8月份工作总结(推荐)三**

时光飞逝，不知不觉xxxx年1月又在忙忙碌碌中过去了，现在对1月的工作做一个总结。

xxxx年1月，我从事店面销售工作，服务人员是展现公司形象的第一形象，在工作中我严格按照公司要求，以礼待人，热情服务，认真学习业务知识，不断积累经验，并在不断实践中提高自身素质和业务水平，成为一名合格的销售人员。至1月底接待客户x人次左右。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全，不够细致，我不应该太封闭自己，要主动与人交流，要大胆地讲出自己的想法，不要在意别人是怎么看的。

加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，服务好销售人员的工作。积极学习老员工的工作经验，提高服务水平，提升物流服务人员形象。做好本职工作，加强沟通交流。

xxxx年即将过去，充满挑战和机遇的xxxx年工作即将开始，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡自己绵薄之力。

**关于销售人员8月份工作总结(推荐)四**

大家好!

我于20\*\*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种学习活动，同时主动学习专业理论，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘 理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。20\*\*年5至7月，由于分\*\*刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分\*\*上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分\*\*销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。20\*\*年9、10两个月以分\*\*销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了\*\*和\*\*。“\*\*”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了\*\*和\*\*，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。\*\*曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。20\*\*年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20\*\*年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20\*\*年底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法。一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20\*\*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后 抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自20\*\*年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20\*\*年7月召开第一次年会。成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌。建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

一是20\*\*年的“\*\*”和今年5月份\*\*会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自已也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

谢谢!

销售经理述职报告 | 销售述职报告

销售经理述职报告 | 销售述职报告

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