# 销售企业年度工作总结 销售企业年终总结报告六篇(优质)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-07-19

*销售企业年度工作总结 销售企业年终总结报告一xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额...*

**销售企业年度工作总结 销售企业年终总结报告一**

xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

经过上述情况自己也清晰的认识到了在xx年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

xx年1月21日—xx年7月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习，在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足（那些事是今天做的特别不好的？导致不好结果的原因是什么？下次我该如何避免类似情况再次发生？那些是今天做的不错的？达成了都很么结果？以后我该如何持续下去？）详细的明天工作计划视情况每天晚上完成（我要电话拜访多少个新客户？邀约多少？拜访几个？达到什么程度？）。

（销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光），多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教，行业内的知识，另一部分通过网络对广告销售学习，了解咱们现有的媒体优势和劣势，如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

（投资担保、保险）、教育培训（私人培训、职业训练、职业学习）、食品行业、酒店餐饮的行业情况（1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训（私人培训、职业训练、职业教育）行业知识学习；2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业），达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

（信息获取的技能运用，思想汇报专题要从多种公开资源获取；营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问；客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理；回访客户的介入理由策略选择和陈诉；情绪与行为之间关系（工作中）的觉察和体验；有区分客户观点和反应的实际表述；客户的基本状况及需求关注点；结合客户市场媒体价值表述；知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观；有节奏好、提问回应好；有个人学习得知识在客户沟通中的应用）；xx年6—12月完成初日考核内容评分标准的全部内容（对现有的媒体运用（执行）出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合；客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取；明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程；和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受）要达到以上内容自己必须严格的要求自己）；xx年2月—xx年3月学习《余世维—有效沟通》xx年3月1日—20日《曾仕强—人际关系学》xx年3月21日—4月15日《尚致胜—nlp致胜行销学》xx年4月16日—5月1日《曾仕强—情绪管理》。

**销售企业年度工作总结 销售企业年终总结报告二**

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止09年12月24日，04年完成销售额134325元，完成全年销售任务的39％，货款回笼率为49％，销售单价比去年下降了xx％，销售额和货款回笼率比去年同期下降了52％和36％。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

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、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

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，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，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，几年来，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，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩xx吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws－17／50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员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，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认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。

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，对厂生产的产品的用途、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、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是xxkv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40％，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析：

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws－17／50型避雷器销售价格仅为80元／支、prw7－xx／xx0销售价格为60元／支，此类企业基本占领了代销领域。

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业务员和同行学习，20xx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延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因04年农网改造暂停基本无用量，20xx年计划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。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

（一）20xx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，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20xx年应在厂、业务员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出厂价格。

（三）20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1－2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，05年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**销售企业年度工作总结 销售企业年终总结报告三**

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1.作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2.工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的.知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3.良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4.请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5.当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6.做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7.一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房.我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8.作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

**销售企业年度工作总结 销售企业年终总结报告四**

我们的年纪每增一岁，时间就流逝的更快一些了。现在回首过去，当初进来的时候我还只刚刚毕业，现在一晃就是三年，这三年我从一个黄毛小丫头变成了一个落落大方的职业女性，从外形上的改变就可以感受到这些年的蜕变，很感谢企业愿意给我这样一个平台，让我去接触更宽广的世界。一年又抵达了一个目的地，我想自己也应该为这一年的工作好好的做一次总结了，如若总结中有说的不太好的地方，希望领导可以为我指正指导！

我们每个人都清楚，当我们每增长一岁，我们的压力就大一些了，生活的压力，家庭的压力通通涌向我们。所以这些情绪多多少少也会影响到一些我们的工作，有时候我们工作的时候总会被生活中的一些烦恼困扰着，这时候我们就可能没有好的心态了，但对于工作而言，保持一个好的心态和态度是非常重要的。首先我们来到公司就应该立即调整好自己，今天该做什么，有什么需要解决的，我们要把精力全部投入在这个上面，这件事情才有可能做好。所以我也很清楚的知道，每当来公司的第一刻，就应该调整好自己的心态，一心一意的开始工作。我也经常在自己的工作上保持这样的习惯，这也给我带来了很多的成长和便利。

作为一名销售人员，最重要的就是自己的业务能力了。我们做业务的首先就要是勤快，勤快的和客户联系，为客户解决问题，服务态度是我们的首要，其次就是我们的一个认真度。我们有时候常常把客户看成是一个目标，但是客户也是一个人啊，我们首先要从一个人的角度去思考，才有可能从各个方向击破。所以提升业务的重点，就是要从对方的角度思考，锻炼自己的交际和谈判能力。

在我们的工作中，是需要常常给自己设立一个目标的，目标的存在，会让我们有一个方向，也让我们知道有哪条路可以走。这是一个小目标，同时也可能是我们前进的一个小目的地，只有一个个抵达之后，我们才有可能抵达最终目的地。所以我会在今后的工作中常总结，根据一些问题找出解决方法，以及设立一个目标，希望可以突破自己，创新佳绩。未来的日子我们不可估量，但我会有一颗坚定的心，支撑着自己往前！

**销售企业年度工作总结 销售企业年终总结报告五**

在繁忙的工作中不知不觉又一年的时间又过去了，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x人之拼搏的精神。下面是我20xx年的工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

我是x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20x年与x公司进行合资，做好销售工作计划，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售x奠定了基础，最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出x火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。接下来，我们会做好20x年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**销售企业年度工作总结 销售企业年终总结报告六**

转眼间，xxx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年里所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。

在过去一年里有失败，也有成功，有遗憾，也欣慰;自身业务知识和能力有了提高，首先得感谢公司给我们提供了好的工作条件和生活环境，xxx总给我们指导，带着我们前进;xxx总的实战经验让我们终生受益，从中学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。自己与公司又共同度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

20xx年是紧张忙碌的一年，是多事之秋的一年。经济危机给我们带来很多麻烦，影响了我们很多。当然这不是销售不力的必然因素。本年度本人全年的销售量为：220多万元左右;投影机销售数量为：130台左右，比去年同期有较大的减少。在此本人做出深刻的检讨。以下是本人xx年度各个销售方面的具体工作：

直接用户是本人xxx年度不是十分理想的环节，因为其他方面的精力牵扯，只把原由的老用户维护住，用在发展直接用户的精力相对较少。

xx年值得骄傲的是通过自身的努力和公司的支持与xxx教育中心建立的良好的合作关系，已经开始有好的合作开端，xx年将会继续保持下去。xx年本人会利用自身的特点和公司的资源全力开拓这一方面，使自己成为全面的销售人员。

做到前期完整的了解用户;中期很好的利用本公司的产品优势和优质的售后抓住用户，让用户信任;后期充分发挥个人的优点和魅力，和用户建立除合作关系之外的良好关系，做到做一个用户，长久一个。

xx年将会把主要精力放在直接用户身上，着重联系跟踪有比较大项目的用户，与用户做好项目招标前的一切准备工作。和用户形成了良性循环。只要用户有需求，就与之合作。要在公司领导的帮助下，尽量避免自己的盲目性，让自己的时间合理有效的利用。

今年政府采购基本上能顺利完成公司交给的采购任务，这与公司给予的支持和信任分不开的。今年直接参与了“xxx省行政事业单位协议供货采购及服务”的投标，取得了良好的成绩，不但与原有用户密切配合完成其采购项目，保证公司利润。而且还通过协议供货增加了很多新的用户。

另外，通过本人与政府采购工作人员的良好关系，也在政府采购中有了一些意外的收获，当然这与公司的良好资源是分不开的。但是由于种种原因，xxx招标局，xxx招标局，xxx招标局仍是不足之处，在xx年有待提高。xx年将利用协议供货的资源更好的发挥公司的长处，把协议供货的销售量及利润值提高，让xxx公司在政府采购中成为一面旗帜。

个人在此方面相对而论还是比较理想。在此方面的成绩是日积月累的交际关系逐渐形成的。可以说是与公司的良好产品价格资源和本人为人处世的方式方法分不开的，使自己能够在圈内通过朋友得到第一手信息，让自己公司的产品通过其他公司推向市场。而且通过协议供货建立了良好的外地渠道，让xxx公司所做的产品遍布全省，弥补本公司在渠道上的不足。

xx年在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动。xx年在做好自己本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务内容，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。

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