# 客户经理2024年终工作总结【3篇】

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-04-30

*工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。...*

工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。1、 每天15点对市场部经理的跟踪及工作安排，督促营销经理定台、电话维护老客户及前一天晚上认识的新客户做好慰问，及时收集客人反馈的信息(如有恶劣天气及时对营销部门部长、经理下达当晚订桌任务，保证当晚的人气);2、 每天16点跟踪接待部经理跑市场路线及落实任务;3、 班前会19点30分准时给营销部开会，检查营销经理仪容仪表及必备物品，分析各区域的接待及促销情况，总结前一天营业情况，根据当天的订台情况下达当晚工作要求及任务4、 开场前督促营销经理给客户打电话、定台;5、 20点准时给接待部开会，检查检查接待部经理仪容仪表及必备物品，分析下午市场的接待及促销情况，总结前一天营业情况，根据当天的订台情况下达当晚工作要求及任务6、 20点15分至21点分时督促营销部员工作好催客以下是为大家整理的客户经理2024年终工作总结【3篇】,欢迎品鉴![\_TAG\_h2]客户经理2024年终工作总结篇1

　　一元重新开始，万象更新。今年年底初，我心情愉快，认真总结了过去一年的个人学习和工作，并通过回顾总结为以下几个方面。

　　>一、努力学习，渴望学习商业知识

　　知识使人们进步，了解烟草市场的整体动态。二是努力学习与业务相关的业务知识，特别是营销知识，如了解市场、掌握动态、遵循客户、热情服务、现代物流模式等。一是从书本上学，读原著，全面理解精神本质。二是向业务专家学习，向其他领导和同志咨询工作中存在的问题，通过讨论和沟通，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是积极参与单位组织的集中学习，认真学习，共同讨论，探索真缔。四是通过网络系统学习，随时掌握我们行业的各种信息。

　　>二、遵守纪律，满腔热忱地干好本职工作

　　纪律是干好一切工作的保证。作为烟草公司的一名职工，深知遵守纪律的重要性，因此，我坚持每天准时上下班，家离单位较远，天天乘车，多有不便，必须提前出发，才能保证按时到岗。家庭琐事，尽量利用休息日安排妥当，非重大事项，绝不请假，一年来做到了出满勤、干满点。工作中，团结同志，尊重领导，服从工作安排，听从领导调配，不拈轻怕重，不挑拣攀比，干啥都是工作需要，干啥都尽自己的的能力干好。作为客户经理，我的主要工作就是天天服务客户，了解市场，满腔热忱地干好每一天。

　　>三、积极主动，热情周到地为客户服务

　　客户是上帝，是我们的衣食父母。作为一名客户经理，每天面对的就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。

　　通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。为了进一步加强合作，密切联系，互相信任，成为朋友，我经常主动与客户拉家常，嘘寒问暖，帮助他们整理货架，抹洗烟柜，象家人一样待他们，拉近我们与客户之间的距离，变购销关系为朋友关系，共同想方设法加大销售，完成任务。经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足，一是学无止境，自己的知识还非常浅薄，还要继续努力，坚持学习，提高自己;二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。

**客户经理2024年终工作总结篇2**

　　回首20xx年，这已经是我在银行工作的第二个年头了，仔细回味起在支行这个大家庭生活的点点滴滴，每每想起，我都感到了无比的自豪和温暖。20xx年对于我来说是一个重要的转折年，也是一个充满感恩的一年，从事银行工作的我，终于在这一年中由一个会计人员转型成了一名营销岗位人员，这对于我来说既是一个考验，又为我未来工作发展奠定的基础。

　　>一、首先汇报一下我个人的去年工作完成情况

　　1.理财产品销售情况：

　　一季度，销售理财共计x万，月平均xx万;

　　二季度，销售理财共计x万，月平均x万;

　　三季度，销售理财共计x万，月平均x万;

　　四季度，销售理财共计x万，月平均x万。

　　2.信用卡任务完成情况：

　　全年发卡x张，激活卡片x张。

　　3.贵金属任务完成情况：

　　年度内销售：戊戌旺福金钞套Xx套，给特别的你套Xx套，世界杯金钞一套

　　4.储蓄存款完成情况：

　　年累计完成外币定期储蓄任务共计x笔，共计金额x万美元。

　　大额存单完成x笔，共计金额x万人民币。

　　>二、工作措施情况

　　由于20xx年总分行体质改革原因，取消了所有外包公司与我行的合作，故从年中至今，一直都是大堂经理和理财经理一人两岗的经营模式，这无疑直接影响了理财经理的很多外拓及宣传工作。但就在如此艰难的情况下，在全体支行员工通力合作，相互配合，仍旧圆满了举办了多次外拓和社区宣传的工作。在此，我首先要感谢王行，对我们每次活动的重视，急人所急，想人所想，出谋划策，大力提供帮助;其次也非常感谢伟行对我工作的帮助，不论是午间休息，还是每次活动外出，伟行总是第一时间主动帮助我，从无怨言，无私的奉献;最后我还要感谢全体员工，在每次的活动中，以及在平时的工作生活中，对我的帮助与支持。

　　本年度，深入社区宣传共计两次，参与活动人次共计x人，成功营销新增我行客户x余人，提升了我行在附近社区的公众影响力及形象。

　　在支行内部组织宣传活动共计x次，参与活动人数共计x余人，新增我行优质客户x余人，其中典型的成功案例两次，一次是养生宣讲沙龙，参与人数x余人，新增优质客户x人。第二次为我行周年庆，为期一个月的宣传活动，新增转推荐客户x名，新增手机银行活跃客户x余人，以上活动均取得了优秀的成果。

　　另外，我支行还在本年内，利用地理位置的便利，对总行的x个楼层开展了x次营销宣传和慰问活动，赢得了总行领导及同事的认可与赞赏。并且取得了优异的成果，累计营销外币定期储蓄任务共计x笔，共计金额x万美元;累计营销贵金属共计x套;累计新增信用卡客户x余名。

　　>三、其他工作情况

　　除了日常的理财及大堂经理工作外，我还担任支行安保负责人的工作。20xx年度内，我支行迎接了三次重大的安保检查，一次为北京市内保局的安全检查，一次为人行的突击检查，另一次为总行的全面检查。由于我支行成立时间较短，环境、设备均采用最新的标准布置和采购，以及我支行过硬的安保服务素质，至此在每次的突击或全面检查中，我支行都圆满的通过了考验，并得到了分行及总行的高度评价。

　　>四、存在的不足及改进措施

　　以上为我20xx年度的工作总结，如果硬要给自己打分的话，我会打x分。因为在各个方面，我都存在着些许的不足。

　　1.营销方面，新增和服务客户是根本，虽然在这方面我做得还算合格，但是能否更好的维护客户，再拓展新客户，这才是成功客户经理的方向，而恰恰这方面我经验上欠缺很多。我行的系统不向其他行那样智能，无法全方面的覆盖所有的客户信息，故我应该更加细心，更加专业的统计并汇总，针对不同的客户设计不同的营销思路及方案，多元经营，除定期发送理财咨询及短信宣传外，还应多组织客户开展宣传活动，以老带新，扩充客户群体。零售业务本来就是简单但有繁多的工作，简单在于业务种类少，繁多指的就是维护好每一位客户，所以我应该更加的耐心，整理归纳客户档案，更好的为每一位客户服务。

　　2.在专业知识方面，我也有很多的不足，在个贷、保险、基金等业务方面均有欠缺，在这方面我还应该感谢耿阔和赵磊每次的帮助及教诲，让我化解了诸多服务上的难题。

　　3.在安保工作中，其实我也有很多做得不到位的地方。安保是一件非常重要的工作，关系着每一位员工及客户的生命，以及行里的财务的保管安全情况。由于我分行安保内部体质的不健全，也由于我自己经验欠缺，在安保档案整理方面总是有所缺陷，导致年底检查差点扣分，影响支行的考核，在此我还要由衷的感谢伟行，在我休假期间努力的争取及帮忙，让我有机会弥补过失。

　　>五、工作规划

　　在新的一年里，我将努力改正种种不足。营销方面，全面归纳总结我行客户档案信息，针对不同客户设计不同营销方案，多组织品种多样的宣传活动，争取每月都组织厅堂或者外拓宣传活动。专业知识方面，向有经验的同事多学习多请教，争取早日学会所有业务方面的知识，成为一名合格的理财经理。在安保方面，严格按照总分行要求，定期检查、培训及演练，规整档案并留存，保证支行的安全平稳运行，及确保随时接受检查时都能圆满通过考验。

**客户经理2024年终工作总结篇3**

　　时间过得真快，转眼间20\_年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

　　>一、敬业爱岗，视单位为我家

　　自从\_年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名濒临破产企业的下岗职工，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，我对烟草公司招收我是怀着一份深深感激之情的，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的，那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

　　在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

　　>二、加强沟通，维护客户利益

　　作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

　　进入\_年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

　　>三、乐观自信，养成良好的心态

　　自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。自从进入烟草公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

　　态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！