# 公司销售员工个人工作总结(7篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-04-30

*公司销售员工个人工作总结一为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场...*

**公司销售员工个人工作总结一**

为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场转、员工围着客户转”的经营思想和经营环境。

xxxx年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行“双挂钩”政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，最大限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。

该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张；在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、贷款新增户、住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡与贷款营销等业务有机结合起来，有针对性地一次捆绑营销信用卡，提升服务品质。

**公司销售员工个人工作总结二**

转眼之间，20xx年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自我的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

下头我对自我一年来的工作开展情景作简要总结：

20xx年在公司领导团体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了xx件产品的销售任务，总销售收入为xx万元，产品数量比去年增加xx件，总销售收入较去年增加了xx%另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们经过用心用情的真诚服务新挖掘了xx名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的xx%。

（一）认真学习，不断提高自身本事，提升工作高质开展

作为一名销售经理，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，仅有不断加强学习，努力提高自我才能不被社会和市场所淘汰。所以，我利用一切能够利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自我的实际工作，从而促进自我的综合素质和工作本事得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

（二）建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情景，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

（三）严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员进取性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

（四）用心服务，经过维护客户利益，树立口碑坚持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在供给优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自我亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作构成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

虽然，今年20xx年我的工作比起去年有了大的改观和提高，可是自我仍然存在诸如沟通管理本事有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改善等问题不足，需要自我在今后的工作中有针对性的加以改善。

总之，成绩属于过去，作为一名销售管理人员，在新的一年里，我将以更加进取的心态，更加昂扬的斗志，发扬成绩，弥补不足，带领我的团队为取得新的更大的成绩而不懈努力。

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，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。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我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，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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，并且一向努力做好自我的本职工作。

20xx年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为x月份的销售高潮奠定了基础。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和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

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了x火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一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，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，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，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx这一年是有好处的、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。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxx企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

**公司销售员工个人工作总结三**

时光荏苒，又至年终。回顾20xx年的工作心得，为更好地规划新的一年的工作思路，作以下总结。

自去年有幸融入金塔集团这个大集体 、大家庭，受命担任公司销售管理工作，由于工作职能的转型，和我原先从事的单一企业行政管理工作相比较，销售管理需掌握行业全面的生产技术、财务金融、风险评估等等专业知识、对我本人而言，具有极大的挑战性。为适应新的岗位，在公司董事长的决策指导、部门副总史雪平；总经理工作部副总丁菊明；财务主管蒋永飞等循序渐进的言传身教下，业务知识得到了一定程度的提高，更多的是在工作中得到了更好的磨练和成长，为胜任岗位奠定扎实的基础。

随着国家经济形势的不断变化，市场竞争环境也日趋激烈，结合自身岗位职能，在工作中努力巩固企业原有客户群，加强与他们的沟通、协调，认真听取他们的市场信息反馈和合理建议，耐心化解供需间的分歧矛盾，求同存异，最大程度地维护这个群体的稳定性， 同时充分利用公司优势资源，不断推广企业影响力，为扩大占领市场份额，拓展吸引了一批新的客户，对他们灌输良好的企业营销氛围及企业文化，理念、宗旨。为企业的再持续发展注入了新的活力。

在过去的一年中，由于业务知识的欠缺，自身存在诸多的不足，对部分小额订单监管判断疏忽，从而影响公司货款资金的按时回笼。在今后的工作中我将努力提高辩知能力，举一反三，加强规避风险意识，明确工作方向和职责，树立高度的企业主人翁思想。以企业兴而荣，在学习中不断充实完善自我，虚心向优秀同事学习，以问道而明道，取长补短，提高自身业务水平和能力，更好的服务于企业。

新的一年，新的机遇，新的起点，新的挑战，我们销售部将以新的工作热情投入到工作中，广泛的掌握各项技能，博采众长，在日常工作中加强学习，紧跟公司领导步伐，一步一个脚印，扎实做好本职工作，深入市场，了解市场，当好总经理参谋，加强与外界的接触和沟通，扩大企业的知名度、影响力。让企业的诚信度、责任感、深入人心，让行业、市场、社会了解全新的、意气风发的、稳步前进中崛起的金塔集团，拉近企业与各界的距离，使企业从今天的卓越走向明天的辉煌。

1、生产部和质检部需明确岗位职责，完善岗位责任制，避免出现问题互相推诿。造成公司产品市场信誉度下降，增加售后服务成本。就本年度而已，出现类似现象较多，同时加强质检队伍建设，强化工作人员责任性。防渐杜微，把可能出现的问题排除在产品出厂前。

2、公司技术部业务能力和责任心有待提高，标书制作过程应落实复核措施，彻底杜绝因制作人员的疏忽、粗心出现失误，造成废标现象的再度发生。同时，对技术部标书制作人员实行激励机制，重大项目投标，中标后对标书制作人员予以适当奖励，因标书制作中技术、商务出现问题而造成流标、废标的应予以处罚。

**公司销售员工个人工作总结四**

转眼间又过去半年了，回想起来这半年又在我不经意之间就一晃而过。我是特别的想抓住流逝的光阴，但奈何无能为力呀。

在这半年中，我想起来都没多大的收获。还是没有多大的计划，但就这个时间段发生了一些事情让我印象犹新：我结束了一段不被祝福的恋情... ...刚结束时我还郁闷了一个月，现在想起来那时挺无知的－－既然

爱到最后变成伤害那为什么不选择提早结束。人生中的第一段真正的爱情就圆满的话上了一个句号。不管最后是怎么不好的结局，但我还是感谢这段恋情让我成长－－是它让我明白原来爱情也不能做假！

也有很多开心的事，认识了一群朋友，在我郁闷的那段时间麻烦你们了，我在这里特别的感谢你们，感谢你们对我的包容及理解。还有就是到了一个新的集体，认识了新的同事，对我也还是很照顾的，也感谢你们。不管公司

会怎么样但认识你们我从不后悔。即使以后不在公司了我也为认识你们而感到骄傲的。

对这半年满意的就是：恢复能力特强。以前工作稍微有点累就受不了，现在觉得还是工作充实点好。毕竟可以让自己的生活更规律。我期望的是我能在这个舞台表现自己，战胜自己。也许不是亿奇荣，但我相信不管是哪里都

会比以前更好。

对这半年不满意的就是：工作还没有多大的起色，还需要投入；还没有存钱。虽说以前觉得女孩子不需要太大的事业心，但现在还是觉得我能做多好就尽力做到最好。想到身后还有家人，我必需努力，让我妈妈过得更好。也

让自己过得更好。

对下半年的规划：

第一加强工作，不要怕辛苦，也不要怕被拒绝。累了第二天起来又是一个新的开始，又是新的希望；拒绝了也没什么，他又不会骂你，又不会打你，没什么可怕的，骂了打了就还回去就行了。

第二关注自己的感情生活，虽说现在一个人也可以过得更好，但为了不让家人担心，尽量还是关注一下。我就不相信了呢，属于我的菜他还不出现。

第三加强对家人的关心。以前不懂老是让他们担心，现在才发觉妈妈们都在变老了，他们现在需要我的关心啦。我要为他们负担起我该承担的责任。

总结上半年，展望下半年。相信在自己半年的努力下，生活得比现在更好。就如朋友说“我是要生活而不是生存”。

相信自己。加油！加油！！加油！！！

**公司销售员工个人工作总结五**

自从我20xx年加入xx公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；1认真的接待顾客做到3米问好，

1.询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2.充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意|”是顾客最好的广告。

3.促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4.熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5.售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6.抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。

作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着！

**公司销售员工个人工作总结六**

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，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有构成按时汇报的习惯，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工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

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，一线工作人员、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，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、用心坦荡的胸怀应对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们明白，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委职责、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到达效果的，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就应采取什么样的策略，什么时间就应回访，就应采用面谈还是电话，都是需要思考的问题。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。

**公司销售员工个人工作总结七**

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3.沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

a.产品的开发

1.每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。

2.独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3.对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4.对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品脾，这对外销合内销都有好处。

b.销售业务

1.由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持600-700万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。

2.出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是xx年出口部要重点培训的内容。

3.要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo，cainz home，沃尔玛的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱涝不均，对工厂来说，不是好事。

4.列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5.建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c.人员配置

1.加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2.在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3.多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4.定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5.鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6.参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d.与工厂的合作

1.对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2.多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3.为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4.延长交货期，工厂有充足的生产世间。(促销单除外)。

a.产品的开发

1.未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2.现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3.现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4.客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b.销售业务

1.总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2.外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在xx年已累计升值7%，出口退税由xx%改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3.美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4.赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c.人员配置

1. nico作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2.目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3.新人的敬业精神不足。

4.业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。

5.日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6.我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d.与工厂的合作

1.总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2.客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3.工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4.模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

20xx年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

20xx年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好!

20xx公司销售部工作人员年度工作总结

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，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。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。xx年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，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，xx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：

1 、全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

2 、经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

3 、确度，仔细审核;

4 、物的及时处理;

5 、的维系，并不断开发新的客户。

6 、每一件事情，坚持再坚持!

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1、的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2 、回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。(这种现象非常严重)

3 、购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4 、应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

5 、门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6 、及派车问题。

7 、品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，公司人都会洋溢着幸福的笑容!

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！