# 超市述职报告优秀 超市述职报告优秀范文[范文模板5篇]

来源：会员投稿 作者：空山新雨 更新时间：2024-01-17

*优秀的述职报告需要结合实际情况，提出具体的改进和发展建议，通过述职报告，我们可以展示自己在工作中的成长和进步，小编今天就为您带来了超市述职报告优秀5篇，相信一定会对你有所帮助。超市述职报告篇1迄今在奥奇丽已工作五月有余，奥奇丽让我从一个青涩...*

优秀的述职报告需要结合实际情况，提出具体的改进和发展建议，通过述职报告，我们可以展示自己在工作中的成长和进步，小编今天就为您带来了超市述职报告优秀5篇，相信一定会对你有所帮助。

超市述职报告篇1（超市述职报告优秀范文）

迄今在奥奇丽已工作五月有余，奥奇丽让我从一个青涩学生成长为敢作为、负责任的社会人，首先我要感谢奥奇丽的各位领导和同事对我的引导和支持。

从三月到目前为止，我的工作内容主要以各类超市的维护为主，具体有：陈列调整、物料放置(爆炸贴、眉贴等)、补货下单、促销活动等等细微但很基本的工作;还跟随经销商的业务签订了一些活动协议;近期在跟进卖场的中秋博饼活动。

我认为厦门市场的潜力是很大的，截止到2024年，厦门的总人口数为308万，人均gdp过1万美元。据我所了解，诸如高露洁、黑人品牌，一家b、c类店月销售额可达1万至2万多，而ka类店普遍高于2万，并且是在没有请长促的情况下。如果我们b、c类店月销售达到5千而ka类到1万，那总体成绩也是相当骄人的。那这样的目标怎么达成?从我目前的认知来讲，除了公司的作为，最重要的是经销商，一个态度积极实力雄厚的经销商让事情事半功倍，相反不仅达不到目标还降低了在本地区的品牌效应。但以我们公司目前在厦门地区的情况来讲，与这样一个经销商合作还是有困难的，这就需要我们去培育一个好的合作伙伴。我认为第一条就是，必须保障经销商的利益。只有经销商的利益能够被保障，他才会全心全意投入去做我们的产品。这需要公司和经销商慢慢建立信任感，形成良性循环(互利互信)。

厦门这边，我感觉主要存在的问题，还有很多超市的品相不全，集中在低端，而且低端产品的包装不够“时尚”，已经不能满足现代人的要求。品相不全的话，最直接的问题就是陈列面不够大，给顾客以一种小气的感觉而不愿购买;再有就是品相不全的话，一些顾客的购买需求无法满足，比如顾客要买美白的牙膏，而你没有，很容易就会流失顾客。现代人们生活水平不断提高，物质需求自然上涨，产品集中在低端区的话，给顾客我们产品就是低端产品的印象，又不利于新品的推广。云南白药给我们很好的典范，就是国产牙膏做高端的话，可以做得很好。那云南白药可以借鉴的地方是什么呢?除了“云南白药”这块招牌，就是长时间持续不断的投入人力物力，让我们的品牌效应出来，品牌效应是制胜一切的法宝。

还有要讲的是新本草系列在这边的推广情况。新本草，不论从口感、包装、效用来说都是不错的，关键是填补了我们产品价位在10元到20元之间的这个空白。那就我目前看到的销售额来看，情况还是一般的，优于传统中药、特效一百二、叶绿素之类的老品，虽然不要求达到特效一百八那种量，但如果比得上怕口臭，也是极不错了。这个系列，在价位来讲，是属于中等偏上，大部分消费者都能接受，那如何让消费者在没有广告的情况下去购买呢?我所知的办法，在上市半年后，无非是透过公司政策，来做特价、买赠，多做促销活动，让当地消费者知道。但促销活动，我个人认为，特价一定不能过低，与原价相去甚远，砸了自己品牌给顾客不信任感。

做买赠的话，个人认为刚好把要上市的牙刷导入。包装一定要好，不能裸露在外，可以当做是原生尚品的赠品，特意要让导购讲明是快上市的产品。另外牙刷上市时，能不能做广告?能不能作为诸如一些小型活动的奖品，超市活动的赠品?再有我想牙刷上市时，是否能买堆头促销呢?具体在做活动时，促销人员突出牙刷的具体功用和对比优点。

以上是我的述职报告。我知道这些都是理想中的做法，有些片面，要实现必然困难重重，但就像解绳结一样，只要找对方向，慢慢地解，我们就能一点一点地解决，让奥奇丽逐渐壮大，让田七让奥奇丽成为民族品牌脊梁!

述职人：

2024年xx月xx日

超市述职报告篇2（超市述职报告优秀范文大全）

我的xx超市的经理，到xx超市来已经x年的时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去，在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初xx路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在xx的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为xxx先进员工。

由于是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓xx市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，xx有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使xxxx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成，。比xx年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因xx路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在xx成立商品组，由我担任组长，为了使店在xx稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善xx市场的同时，进一步形成了xxx连锁的优势。汰换了不适合xx市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，xxxx在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比xxx年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。xx年度市消协、工商、报社在～测验中，xx路北店被评为“xx市民最满意超市”。

在担任xx路北店店长及xx地区店长期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，xx路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

当然，在工作中还有一些不足之处。

今后，我将从以下三个方面下功夫，认真做好本职工作。

超市述职报告篇3（超市述职报告优秀员工）

尊敬的领导：

你们好！从我到北京华联工作以来，北京华联培养了我。我和北京华联在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入北京华联这个重要的工作岗位，在收货部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到收货部是我超市的第一关，把好第一关是我的责任。提高服务质量善带供应商，建立起与供应商之间的良好合作关系，实现双赢才能得以生存。

2024年已经过去，我们收货部较好的完成了公司下达的各项任务，xx年经历了元旦、国庆，中秋，十一年店庆的旺季销售和四次大盘点收货部在领导的帮助和各部门的配合下工作进展顺利，团结一致，上下齐心，较为圆满地完成了工作，下面就是xx年度工作如下。

xx年期间营运数据生鲜收货金额38084382.8（元）食品收货金额70411502.2（元）百货收货金额17320242.9（元）合计12581666018（元）：生鲜退货金额543162.6（元）食品退货金额494110.53（元） 百货退货金额211712（元） 合计1538865935（元）：我部门现有人员16人，人力较为紧张，通过每天部门例会和日常要求对员工进行流程及制度方面的培训让新老员工熟悉自己的本职工作，员工状态工作作风明显提高。

1、 收货部在xx年进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货。

对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

2、 工作中要求员工严格按流程执行，加强其责任心。

一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。

超市述职报告篇4（超市述职报告2024）

x年，本人凭着自己的热情和理想应聘于x公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“x先进员工”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市x多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山x年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出x年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比××年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因唐山路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了×××连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，唐山××在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖常商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的.提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在x测验中，唐山路北店被评为“唐山市民最满意超市”。

一上来，我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，唐山路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

我来唐山已经4年了，在唐山已经过了3个春节了，刚来时儿子年仅5岁，4年来，妻子独自一人支撑着这个家，从没有一句怨言，一直在默默地支持着他的工作，我认为，应把对家人的愧疚化为对工作执着，来报达家人的厚望。

超市述职报告篇5（超市述职报告范文简短）

尊敬的领导们：

你们好！

自我入职以来能够勤勤恳恳地做好收银员岗位的各项工作，毕竟能够顺利通过面试也多亏了超市领导对自己的信任，一年的收银员工作中我能够履行好自己的\'职责，现对自身完成的收银员工作进行以下简要总结。

能够认真遵守超市的各项制度并提前到到岗，为了做好营业前的准备导致我能够在工作中做到提前到岗，在上班前往往会预备好工作期间所需的零钱以便于进行置换，另外我也会认真检查收银设备并确保能够正常进行使用，对于收银台区域也会认真进行清洁从而给购物的顾客留下良好的印象，对我而言这部分工作的完成也相当于养成了较好的习惯，所以我能够保持这方面的习惯并为收银工作的完成提供了保障，然而想要在收银工作中有所成就自然不能够因此感到自满，所以我很重视超市各项工作的展开并确保自己保持积极的态度。

对于收银的流程能够做到快速准确并及时验明现金的真伪，虽然现在越来越多的顾客习惯电子支付却不可否认现金支付依旧占据了相当大的份额，因此我在每天的收银工作中也会接触到大量的现金，这便需要及时验明真伪并快速完成收银的流程才行，在做好这项工作的同时也会开具好相应的发票单据，若是因为自身的疏忽导致收到假钞的话则需要照价赔偿，所以我很重视日常收银工作的完成并做到认真仔细，对于收入的现金则会按照规定如实汇报并做好和财务部门之间的沟通，然而想要在收银工作中做到和老员工一般熟练还需要经历长时间的积累才行。

结束当天的工作前对收银台进行整理并打印好营业报表，对于超市的经营来说各方面的细节都要予以重视才能确保不会出现差错，所以无论是工作的交接还是下班前都会对手头的事务进行整理，这样的话也是为了避免错误的产生从而做到心中有数，对于每天的营业额也会确保与单据相符合并认真填写营业报表，核对无误以后再将其转交给财务部门和超市领导，保持严谨的态度也是为了防止因为自身的疏忽出现差错，所以我能够根据超市领导的安排做好这项工作并积累了大量的经验。

对于现阶段的我来说仍需要认真做好超市的收银工作，要为了尽快转正积累经验并做好自身的本职工作才行，所以我会为了超市的发展而努力并确保今后的效益能够有所提升，也希望在后续的工作中能够得到领导的支持与同事的协助从而确保收银工作能够得到更好的完成。

此致

敬礼！

述职人：xx

2024年x月x日

以上就是关于超市述职报告优秀范文,超市述职报告优秀范文大全,超市述职报告优秀员工,超市述职报告2024,超市述职报告范文简短,超市述职报告怎么写个人,超市述职报告2024年最新范文,超市述职报告2024最新完整版,超市简短又精辟的个人述职报告,超市岗位述职个人述职报告,的相关文章内容，希望能够给你的工作提供一些帮助，为您的事业锦上添花！

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！