# 应聘企业营销经理简历范文(必备8篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-01-15

*应聘企业营销经理简历范文1尊敬的领导：今年的销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，取得不错的成就。现将全年来从事销售工作的情况进行述职报告如下：>一、切实落实岗位...*

**应聘企业营销经理简历范文1**

尊敬的领导：

今年的销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，取得不错的成就。现将全年来从事销售工作的情况进行述职报告如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

>二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

>三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理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，严格按照公讣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。

>四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

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，对公司生产的涂料产品的用途、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、价格和施工要求。

>五、明年销售经理工作设想

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。更加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。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。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。

敬礼！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**应聘企业营销经理简历范文2**

个人信息

性 别： 男

年 龄： 42岁 民 族： 汉族

工作经验： 5年以上 居 住 地： 浙江台州 椒江区

身 高： CM 户 口： 湖北黄冈 麻城市

自 我 评 价

本人对工作认真负责,积极主动,诚实肯干,细心,耐心和恒心;有合作和配合精神,较强的集体荣誉感和良好沟通协调能力;尽最大的努力把工作做得最佳业绩是我的工作原则.从事销售工作已经有八年时间,对销售工作中的流程,相关事项的应对等等积累了一定的经验.

求 职 意 向

希望岗位： 销售类-管理/商务-销售助理 物流/采购类-物流经理 销售类-管理/商务-区域销售经理

寻求职位： 销售主管,销售总监

希望工作地点： 浙江台州路桥区

期望工资： 3000 /月(可面议) 到岗时间：随时到岗

工作目标 / 发展方向

希望能有更好的发展机会.

工 作 经 历

▌20xx-06--20xx-06：台州方远反光材料有限公司

所属行业： 生产、制造、修饰加工(股份制企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/区域销售经理

职位名称： 销售经理/区域经理/商务经理

职位描述：全权负责湖北湖南江西省份的销售工作.一年内,在湖北等3个空白区域的省份里,共计开发客户30余家;(其中大客户有10余家).

▌20xx-01--20xx-01：湖北天下明药业集团公司

所属行业： 生物工程、制药、环保(私营企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/区域销售经理

职位名称： 销售经理/区域经理/商务经理

职位描述：同国内药品生产企业商业公司进行业务联系.(公司业务主要是电话营销)月业绩80万左右

▌1999-02--20xx-12：武汉红桃K集团海南分公司

所属行业： 生物工程、制药、环保(行政机关)

担任岗位： 销售类-管理/商务/区域销售经理

职位名称： 销售经理/区域经理/商务经理

职位描述：从销量不足两千的七八万人小县城昌江通过三个月努力销量达到一万五千元荣获最佳销售员晋升为经理.

教 育 经 历

1994-09--1998-07 武汉大学商学院 营销类/市场营销 本科

20xx-09--20xx-07 麻城市第一中学 营销类/文科 高中

技 能 专 长

语言能力： 英语：一般; 其他：一般;

计算机能力： 中级

其它相关技能：

**应聘企业营销经理简历范文3**

>个人信息

xxx

国籍：中国

目前所在地：海珠区

民族：汉族

户口所在地：广州

身体：175cmkg

婚姻状态：未婚

年纪：29

求职动向及工作经历

应聘职位：

工作年限：5

职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：随时

月薪要求：20xx——3500

盼望工作地域：广州

个人工作经历：

公司名称：

起止年月：20xx-11～20xx-11广州泰兴投资参谋有限公司

公司性质：民营企业

所属行业：房地产开发

担任职务：项目专员

工作描写：

1、项目投资剖析、进行日常本钱测算、审核。

2、负责对设计估算、试工图估算、招标文件编制，工程量盘算进行审核。

3、工程款支付审核、结算管理，概预算与结算审核。

4、负责公司设备资料部的全面工作，制定并监视、落实公司装备材料管理规章轨制。根据公司年度综合经营方案和项目主要材料需用量限额筹划，负责组织编制公司跟各项目的重要材料供给、采购、订货规划及公司物资管理年度工作计划与节俭办法，并和谐与组织实行。

5、组织材料市场信息的收集与考察，介入组织设备材料及格供货商的评审与抉择，及其订购合同的评审与签署。督促、检讨项目部做好现场材料和仓库材料的管理工作。

离职原因：

公司名称：

起止年月：20xx-05～20xx-10广州好美家装饰建材超市

公司性质：国有企业

所属行业：房地产/建造

担任职务：采购经理

工作描述：

1、供货商管理：在每一工作年度停止时根据电脑管理系统的数据讲演对海内核心供货厂商进行评估然落后行年度合同谈判。新供货商的引进评估及合同谈判，保护供应链的完全。

2、成本节制：采购成天职析、价钱掌握、价外成本控制。

3、负责部门采购小组年度采购、销售计划的预算和总结，减少畅销库存，到达公道的库存周转率。

4、商品构造的树立和中心商品的展现断定，根据市场变更引进新产品。

5、依据公司的开店请求，制订本部分的新店开业跟进打算。

6、市场调研及店内销售考察。

离职原因：企业退出华南市场

公司名称：

起止年月：20xx-03～20xx-03广州艺风堂广告有限公司

公司性质：私营企业

所属行业：广告

担任职务：部门主管、项目助理

工作描述：

1、根据银行礼品的采购需求，采购各类礼品(如小家电、家居用品、精品)，制定采购订单。

2、监督银行礼品全国物流配送情况，根据实际情形，及时调剂配送部署。

**应聘企业营销经理简历范文4**

尊敬的领导：

您好！

如果说什么职位最锻炼人，那么，销售无疑是其中的一种，在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年\_月\_日，年完成销售额\_元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，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，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

>二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

>三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理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，严格按照公讣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。

>四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种

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，对公司生产的涂料产品的用途、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、价格和施工要求。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力！

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

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公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

敬礼！

述职人：

时间：

**应聘企业营销经理简历范文5**

各位领导、同志们：

大家好!

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇!同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫XX，今年XX岁，xx9年10月我加入XX这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计xx1年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长，而国产合资品牌上半年销售共计万辆，同比增长。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在XX是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

>一.加强学习，提高素质

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。 在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

>二.提高管理能力

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

>三.积极向上的心态和营造气氛的能力

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

>四.学会利用资源

资源?有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。 其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

专业级的经销商;销售队伍良好地执行力;

客户对公司及品牌的忠诚度;销售经理广泛的人脉关系; 工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的xx年里我的工作计划安排如下：

>一. 认真落实厂家下达的任务目标。同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

>二. 对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行，进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

>三. 个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。” 要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行;其身不正，虽令则不行。”

xx年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对xx年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司xx年公司各项工作的顺利完成。

**应聘企业营销经理简历范文6**

个人信息

性别：男

民族：汉族籍贯：河南南阳

出生日期：婚姻状况：否

学历：大专体重身高：175CM、75KG

专业：汽车应用健康情况：健康

社会实践：

月至20\_年08月在江西省萍乡市安源客车制造厂实习

至在江西应用工程职业学院培训ProE

至在江西省萍乡市永安汽修厂实习

至在江西省萍乡市永安4S店实习

兴趣爱好：打球、唱歌、交际

自我评价：

本人性格开朗、为人诚恳、乐观向上、兴趣广泛、拥有较强的组织能力和适应能力、并具有较强的管理策划与组织管理协调能力。

求职意向

汽车营销;汽车精品销售。

相关的汽车行业工作。

相关的`机械制图软件操作;人力资源管理。

教育背景

毕业院校江西应用工程职业学院

语言能力国语:精通外语:熟练

主修课程：机械制图、底盘维修、汽车电器设备维修、汽车故障诊断与排除、汽车检测诊断技术、汽车英语、旧车鉴定与评估、发动机维修汽车构造、汽车空调、工程力学、4S店管理

个人技能

1：熟练掌握电子学、Proe制图软件。

2：熟练掌握机械设计。

3：熟练的交际英语

奖惩情况：

在校获得国家励志奖学金、优秀班干、学业奖学金、学校数学竞赛三等奖、汽车爱好者协会优秀干部、羽毛球比赛二等奖、篮球赛一等奖等奖励。

**应聘企业营销经理简历范文7**

公司名称：简历本信息技术有限公司 | 所在部门：销售部 | 所在岗位：销售经理

公司名称：简历本信息科技有限公司 | 所在部门： | 所在岗位：销售经理

工作描述：1，对公司三星、诺基亚、摩托、索爱多品牌产品进行了系统学习和分类。2，依据每月公司的销售政策，结合地市客户的销售特点进行有针对性的业务洽谈、市场活动配合、多品牌产品搭配完成当月销售任务。3，配合市场部逐步推进公司的渠道终端建设，品牌LOGO形象扩大。合理使用市场费用，联合客户一起开展终端促销活动，促进终端销售，实现双赢。4，每周开展对我司促销员、经销商销售人员的统一培训，让一线销售团队对我司流量产品、明星产品，促销奖励政策、市场活动方案更加熟悉掌握，加强巩固一线销售团队的终端战斗力。5，运营商业务工作的开展和配合，选择适合运营商资费方案的产品进行终端投放销售。6，积累了多品牌运作的实际操作经验。

**应聘企业营销经理简历范文8**

个人信息

姓 名：

性 别：男

出生日期：1974年10月16日

身 高：177 cm

婚姻状况：保密

户口所在地：

现在所在地：

个人特长：电脑熟练操作

语言能力

普通话：优秀

掌握方言：

能力：一般

英语：一般

等级：4

教育或培训经历

毕业院校：辽宁广播电视大学

最高学历：大专

所学专业：商企管理(工商管理，自考)

工作经历

沈阳通广电器有限公司(民营企业)

工作职位：渠道主管

离职原因：个人发展需要

工作描述：公司主要从事市场一线品牌的冰箱、冰柜、洗衣机电器的批发销售，销往省内各地，销售的冰箱品牌有海尔、容声、科龙、美菱、新飞等，冰柜品牌，有新飞、小天鹅、华美、三洋等，洗衣机有小天鹅、海尔、松下、荣事达、小燕子等。在行业有一定的知名度。本人主要负责渠道的建设和开发，在我的努力下，在辽宁省范围内所有市县镇的客户开发率达到70%，为公司开放了一批有实力的渠道经销商，为公司稳定发展打下了良好的基础。

万宝电器东北办事处(民营企业)

工作职位：销售经理 离职原因：生产滞后，产品与市场脱节，资金短缺难以维持。

工作描述：万宝电器系列产品(烟机、炉具、冰箱、热水器、消毒柜电饭锅等)的推广，渠道开发，经销商管理，客情关系维护，完成销售目标及回款。

东莞金业电器集团(民营企业)

工作职位：大区经理

离职原因：企业政治原因工作描述：金业科技园是金业集团的其中一个产业，主营电子、电器产品，在业内有较高的知名度，在东莞50强排名第七。

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！