# 2024年销售总经理述职报告范文通用(九篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-02-15

*20\_年销售总经理述职报告范文通用一大家好！时光飞逝，20xx年已渐去渐远。在各位领导的关心及指导下，在各位同事的支持及努力下，我们共同完成了20xx年各项工作。在过去的一年中我带领生产部门所有员工积极努力、开拓进取，在完成各项指标任务的基...*

**20\_年销售总经理述职报告范文通用一**

大家好！

时光飞逝，20xx年已渐去渐远。在各位领导的关心及指导下，在各位同事的支持及努力下，我们共同完成了20xx年各项工作。在过去的一年中我带领生产部门所有员工积极努力、开拓进取，在完成各项指标任务的基础上对各项工作也做出了相应的提升与改进。现就20xx年各项工作完成情况及20xx年工作计划做如下汇报：

一、20xx年各项工作完成情况

生产计划协调方面

20xx年吉林公司计划销量25万立，生产部共完成生产任务23、56万立，完成计划的94、2%。在保障计划的完成过程当中我们积极做好生产协调，本年度实现了与xx公司的强强联合，签订了外委加工协议。并与xx公司有借站往来，有效的弥补了在生产紧张的过程中供料不及时的问题。本年共借入1xx17立，借出8177立。

技术试验提升方面

20xx年配合比成本较计划降低75、79万元，节约3、22元/立。主要有以下两个原因达到成本控制目标：

1、降低成本，用一句话概括起来就是混凝土配合比优化，通过材料验收控制、材料计划控制、材料价格控制等材料成本的控制，以优化混凝土配合比。

2、通过大量的试验，优化混凝土配合比。①在保证其混凝土各项的基础上，进一步提高c40以上混凝土掺合料使用量。②使用聚羧酸高效减水剂，降低水灰比，调整混凝土胶凝材料比例。

安全管理工作方面

1、严格执行公司各项规章制度。我公司按集团公司及长春公司要求，以公司实际情况出发，严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。安全生产管理是确保生产有序进行的前提，在安全管理方面，本着谁主管、谁负责的原则。在1月份全公司范围内层层签订安全生产责任书，做到一级对一级负责；根据生产实际情况，及时补充修订岗位安全生产责任制，岗位安全操作规程，并做到制度上墙；进一步强化安全锁定管理，按照集团公司要求，完善安全管理基础档案。

2、加强培训频率、强化职工安全意识。20xx年培训类型分为七类，包括新入厂人员三级安全教育培训（厂级、部门、工段）、开工前安全教育培训、春季防火安全教育培训、冬季防火安全教育培训、冬季施工安全教育培训、驾驶员月安全教育培训及全员季度安全教育培训。公司范围内每月组织一次安全月例会，生产工段和运输工段每周组织一次安全周例会。例会中强调安全生产、道路安全运输的重要性，利用例会及时传达上级有关安全生产方面的文件精神，并及时贯彻执行。使职工树立“安全第一”的思想，为生产的安全有序进行保驾护航。

3、严格执行施工现场安全评估、巡查、检查、不定期抽查的标准。坚持安全巡查、检查制度。生产运输部每周一次安全检查，公司安全主管每日一次安全巡检。认真检查岗位人员安全锁定的执行情况，严格“执行三级检查制”，做到不走过场，对站内重点部位、施工现场足一检查，对发现的问题及不安全因素，及时加以整改落实，确保生产的安全有序进行。

4、道路运输安全管理是商混企业安全管理的瓶颈，集团商混企业连续发生了几起重大交通事故，在早例会、班前会上分析、吸取事故教训，同时完善落实安全奖励制度，使安全管理成为自下而上，自上而下的一体化管理体系。

二、工作中存在的不足及改进措施

20xx年有成绩也有不足。在生产组织方面由于生产旺季运输车辆、泵车不足，直接导致集中供货时出现短时的延迟供应等情况。虽然公司协调相关单位借车、借料供应，仍未能做到完全满足客户需求。对此我们将在20xx年的生产工作中提前做好准备工作，根据经营部提供的合同量做好生产预判，冬检时做好车辆及生产设备的全面检修工作，同时与相应企业签订好租车合同，与相关单位签订好借车协议等方式来满足生产需求。

在安全管理方面，公司在20xx年中虽无恶性安全事故发生，但也发生了两起较为严重的安全事故。虽然我们已经通过调整安全奖惩力度、加强安全培训等方面，控制安全隐患，做到了安全事故发生率的降低，但是由于驾驶员流动性较大，新上岗员工安全素质、安全意识与公司要求有一定距离，因此造成了公司损失。对此在20xx年我们将制定更为完善的安全保障措施，通过加强驾驶员驾驶技术月度评定，季度考核等方式从根源上提升驾驶员的技术水平，减少安全事故的发生。同时增强检查及教育力度，增加酒精测试的频次，结合集团公司及其他企业的安全事故材料做好安全培训工作，让驾驶员安全警钟长鸣，提升安全意识。

三、20xx年工作计划

20xx年我公司生产工作仍围绕保障安全、提升质量、顺畅供货、严控成本四个核心开展，在安全管控方面严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。加强培训频率、强化职工安全意识。

在提升质量方面基于优化配合比的同时要使商品混凝土出厂合格率100%，加强进厂原材料的检验，要求中控员搅拌时准确输入混凝土配合比，技术员及操作人员必须经常监视混凝土的坍落度及和易性，对出厂混凝土进行“十”车重抽检及唱票制度管理。在顺畅供货方面首先保证车辆设备完好率、运转率达到95%，要求调度、车队长及生产主管紧密协调配合，根据经营部下达的生产计划合理排序，必要时向有长期合作关系的商混借车以满足生产需要。

在严控成本方面组织试验室人员利用停产期间进行混凝土配合比优化试验及生产混凝土配合比复核试验，通过近300组混凝土配合比优化试验，使用新材料降低混凝土成本、进而增加混凝土销售能力。20xx年要从本质上提高员工保障安全、保障质量、提高生产效率的自觉程度，要继续推行成本标准化建设，提高标准的先进性，重点测算生产运输各环节成本，形式专项专管，降低各项成本支出。要着重做好质量技术管理梯队和供货服务管理梯队建设，大力培养高、精、尖的质量管理人员和调度人员，保障生产工作的稳定性。

四、小结

任职以来，做了不少具体的工作，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。这表现主要是要进一步加强管理工作的计划性、系统性、科学性，提高综合分析、解决问题的能力；在完成领导交办的任务的基础上，发挥总经理的参谋、助手作用；继续加强业务知识的学习，进一步提高写作水平。我没有什么谋求利益和享受待遇的权力，有的是承担责任、带头工作的义务。既要事无巨细、认真做好具体的工作，还要进行宏观的管理。在平时的工作中，对领导交办的工作，我从不讨价还价，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同其他几位经理的工作协调上，做到互相了解、真诚相待、互帮互学，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。

这一年来，我的工作得到了领导和周围同事们的认可，我深知表扬的背后有我们生产部各位同仁的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

谢谢！

**20\_年销售总经理述职报告范文通用二**

尊敬的各位领导、同事们：

自从20x年1月3日x汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!

一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!

能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、销售主管职责与管理能力

(一)销售主管的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。

2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。

3、管理所有展厅环境及其活动。

4、要致力于销售部的盈利。

5、主要监督销售部全体职员。

(二)销售主管的自我定位

销售主管应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)销售主管管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着x规定的x佩戴工牌及x标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。

在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，x轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上x专用地毯。

展车前后必须悬挂x车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)销售主管的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为销售主管，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。

作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家!

**20\_年销售总经理述职报告范文通用三**

聘用方(以下简称甲方)：

法定代表人： 职 务：总经理

受聘方(以下简称乙方)： 身份证号码：

经甲乙双方友好协商，甲方聘请乙方担任甲方公司的总经理，乙方同意受甲方委托，负责组织公司日常经营管理。为明确双方责权关系，加强管理，以期相互促进，共同发展，实现双赢，现签订本聘用合同，以资双方共同遵守，具体条款如下：

一、聘用职务：

甲方聘请乙方担任辽宁\_\_\_\_\_\_石油精细化工有限公司总经理，在董事会领导下，受其委托，组织甲方的日常经营管理工作，对董事长负责并报告工作。按照责权相统一的的原则，甲乙双方协商，公司的管理、生产管理、设备管理、人员管理等，以总经理为主，公司的原料采购、市场销售及资金筹措以董事长为主，双方责任主次分明，目标一致，工作中能力互补，相互信任、相互支持。

二、聘用期限：

公司总经理的任期为三年，自 年 月 日起至 年 月 日，甲乙双方协定，在乙方任职期间，双方应相互尊重，相互信任与支持，求大同存小异，一切以公司利益为前提和出发点，开展全面合作。

三、聘用方式：

授权管理，部份授权经营、业绩考核、薪酬考核

四、经营目标：

乙方在任期三年的经营管理过程中，实行按比例逐年递增的考核办法进行目标考核，必须按合同要求完成下列经营目标(按 0个生产周期，300个生产日计算)：

1、第一年：每月加工生产原料气3500吨，(即每日应加工生产原料气 年加工生产原料气总额不少于35000吨，任务分解到每月，逐月考核兑现。

2、第二年：每月加工生产原料气4000吨，(即每日应加工生产原料气 35吨，至少不低于 30吨)全年加工生产原料气总额不少于40000吨，任务分解到每月，逐月考核兑现。

3、第三年：每月加工生产原料气4500吨，(即每日应加工生产原料气 50吨，至少不低于 50吨)全年加工生产原料气总额不少于45000吨，任务分解到每月，逐月考核兑现。

4、第一年完成年度纯利润\_\_\_\_万元以上，利润率不低于3%;第二年完成年度纯利润\_\_\_\_\_\_万元以上，利润率不低于3%;第三年完成年度纯利润\_年终结算后按实际完成情况发放，考核范围为：总体目标和分类目标实现结果，考核实现利润指标完成率、生产计划完成率、风险控制率等指标，据此计算支付，达不到即相应扣减。

3、奖励报酬：奖励报酬为乙方按本合同履行义务，一年后实现当期年度经营净利润的，甲方提取公司净利润部分的3%支付给乙方，作为乙方完成生产任务的个人奖励奖金，另提取公司净利润部分的 0%作为奖励基金，奖励基金由乙方自主决定分配，但其中至少应将不低于50%的部分用于奖励给公司其他管理人员及员工，个人奖励奖金及奖励基金于年终结算后发放。

4、乙方受聘后，在甲方工作业绩突出，圆满完成第一年度生产经营指标，甲方从公司长期发展和激励乙方继续努力工作的角度出发，从第二年度起给乙方3%的红利分红权，该分红从净利润中提取。

5、休息休假：国家法定的节假日、公休制度以及公司规定的员工休假制度等福利条件，乙方均有权等同享受。

6、社会保险：甲方为乙方按照法律法规规定比例缴纳三险一金，按葫芦岛市社会保障部门规定本市劳保统筹的最低标准承担，如乙方要求按高于最低标准线其他标准缴纳保险，则超出部分的保险费用全部由乙方自行承担，由甲方在支付给乙方的年薪中扣除。

六、乙方的职权、职责：

1、总经理应向董事长负责，全面组织实施董事长的有关决议和规定，全面完成董事长下达的各项工作指标，并将实施情况向董事长汇报;

2、根据董事长要求确定公司生产经营方针，建立和完善公司的生产经营管理体系，并组织实施和改进;

3、全面主持公司的行政工作，组织制定公司的机构设置和人员编制;向董事会提请聘任或者解聘公司副总经理、总工程师、总经济师等其他高层管理人员，财务负责人聘任或者解聘由公司董事长裁定;

4、任免除需经董事长批准以外的其他公司管理人员;

5、为甲方的生产经营及管理体系的正常运行提供足够资源，协助董事长共同进行融资活动;如：生产经营流动资金短缺融资、设备改造融资、新建项目融资等;

6、组织实施甲方年度生产经营计划方案并配合董事长组织实施融资计划方案;

7、协助董事长为公司再建项目共同开展融资工作并负责项目前期的调研审核工作;

8、应定期向甲方提交述职报告和生产计划方案，报董事长审核通过。

9、主持甲方的日常经营管理工作，负责安全经营生产，并定期将实施情况向董事长报告;

10、拟定设置、调整或撤销甲方内部管理机构的具体方案，重点解决公司管理层及职工队伍建设问题，有效地进行人力资源配置实现公司生产经营和设备管 理的正常运转，具体方案报董事长批准;

11、负责召集和主持公司总经理办公会议，协调，检查和督促各部门工作;

12、负责公司生产原料、设备、配件等供应信息的管理及信息资源配置，保证公司生产过程中各个环节的衔接与正常运转;

13、协助董事长共同负责开拓原材料采购市场及生产产品销售市场;

14、负责协助公司财务部门拟定公司的年度财务预决算方案，利润分配方案及亏损弥补方案，并对上报董事长的财务决算报告及盈利预测报告进行审批;

15、负责制定修改和健全各项规章制度，绩效考核办法，积极进行各项改革，推行岗位责任制，不断提高公司管理水平。

16、在职责范围内，对外代表甲方处理业务;

7、对公司各职能部门的各种费用支出及各分厂分公司固定资产购置单笔壹万元以下，零配件采购支出单笔伍仟元以下，生活办公用品支出壹仟元以下的经营支出进行审批，超出部分报董事长批准后方可执行;

18、决定公司生产设备出现问题的相关维修事宜，对设备大修应向上申报计划，获批准后按计划实施;

19、制定公司营销方案，经营方案，经上报批准后按计划进行实施;

年考核没有完成年度生产经营利润目标，且无董事会(董事长)认可的正当理由，则乙方应自动辞职，甲方不予补偿薪酬。

合同到期或者提前解除后，甲方有权对于乙方经营管理期间的公司资产进行任职期间审计，在确定无任何问题后，双方办理移交手续。

九、违约责任：

(一)甲方违约责任：

1、乙方完成经营目标，甲方未按约定及时足额支付报酬及奖励的，按照乙方年度工资的二倍支付违约金;

2、在乙方任职期间，甲方无正当理由不得随意解除乙方职务，否则按照乙方年度工资的二倍支付违约金;

3、在乙方任职期间，甲方因合并，转让或解散等事由的出现，无法与乙方继续履行本合同时，应提前一个月告知乙方，并按照乙方年度平均工资为标准支付乙方三个月的工资作为经济补偿金，本合同自动终止;

(二)乙方违约责任

1、执行董事会(董事长)作出的各种决议不力或者拒不执行的，由董事会(董事长)给予警告、罚款、扣薪或者解聘处理。

2、对公司经营目标负总责，未完成经营目标的，按照比例扣减应得报酬，同时由董事会(董事长)作出警告直至解聘的决定。

3、对公司安全负总责，因安全保卫工作不力造成公司损失的，由董事会(董事长)给予罚款、扣薪、责令赔偿损失直至解聘的处理。

4、从事本合同约定禁止性行为，赔偿公司因此造成的一切损失，由董事会给予警告、罚款、扣薪直至解聘的处理。

5、其他

十、劳动争议处理：

因履行本合同所发生的劳动争议，甲、乙双方应 协商解决，协商不成，合同一方或双方应自争议发生之日起六十日向 公司所在地劳动争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方或双方也可直接向公司所在地仲裁委员会申请仲裁。对仲裁裁决不服的，可以向公司所在地人民法院提起诉讼。

十二、其他

1、乙方与甲方签订的《劳动合同》约定的内容与本聘用合同约定的内容不一致的或相冲突的，以本聘用合同约定的内容为准。

2、本合同未尽事宜，由双方友好协商予以补充，补充内容作为本合同的组成部分。

3、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，本合同自双方当事人签字或盖章之日起生效。

甲 方： 乙 方：

法定代表人：

年 月 日 年 月 日

**20\_年销售总经理述职报告范文通用四**

甲方（聘请方）

乙方（应聘方）

甲乙双方经充分协商，由甲方董事会决议、且经甲方股东会批准，聘请乙方担任甲方总经理一职，双方形成劳动关系，在本协议约定期限内由乙方行使甲方公司经营权。特此约定，以兹双方共同遵守。

第一条聘用期限：

聘用期限五年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。聘用协议期满前一个月，经双方协商同意，可以续订聘用协议。本协议期限届满后，任何一方不再续订聘用协议的，应在协议期满前一个月书面通知对方。

第二条经营管理模式

1、乙方在甲方公司担任总经理职务期间，全面组织公司管理、生产经营、市场开拓工及财务管理工作；

2、甲方承诺：自本协议签字之日起个工作日内，甲方即注入资金人民币xx万元，作为乙方组织公司生产经营的启动资金；

3、甲方为保证启动资金的顺利到位，自本协议签订之日起个工作日内在银行开立公司生产经营专用账户，并按照前述约定将启动资金以（转账、电汇、现金）方式注入该专用账户；

4、乙方有权使用前述启动资金，但仅限于公司生产经营和管理；

5、甲方承诺：将公司每年利润的25%以及公司当年总产值的3%作为绩效奖金发放给乙方；乙方可自本协议签订当月起，每月从甲方处领取固定工资人民币月，待年终结算绩效奖金时，再将已领取的工资从绩效奖金中进行抵扣。

第三条甲方的权利与义务

1、对公司资产拥有所有权；

2、对乙方在贯彻执行国家法律、法规、政策和公司财产的使用、保护等方面进行监督检查；

3、甲方有权指派一人担任公司监事，直接负责监督乙方在职期间的工作，监督乙方对启动资金的使用情况等；

4、甲方不得以不正当形式干涉乙方的经营管理权；

5、甲方不得以不正当形式干预乙方对公司财务的管理。

第四条乙方的权利与义务

1、自主安排并组织指挥公司的日常采购、生产和销售等工作，审批年度投资、财务计划内各项经费的开支；

2、全面负责公司的经营管理工作，行使董事会授予的生产经营管理职权；

3、本协议签订后乙方对公司现有人员全部接收，但乙方在总经理任职期间有人事管理的自主权，有权聘任、解聘公司内部任何岗位的人员，但应将相关人事材料报甲方董事会备案；

4、由乙方指派人员负责保管公司财务章、公章、合同章等印鉴；

5、公司财务负责人亦由乙方指派：财务负责人全面管理公司的财务工作，签署重要的财务文件和报表，管理公司账目，对乙方负责并报告工作；

6、乙方必须在甲方公司的法定经营范围内从事经营活动（以甲方企业法人营业执照为准）；

7、经甲方书面同意，乙方可以对甲方拥有所有权的财产进行处分，包括但不限于转让、转移、抵押、质押、出租、赠与等；但乙方按照前述规定处分甲方财产时，应将相关的材料（包括但不限于合同、协议等）报甲方董事会备案；

8、乙方不得以甲方名义对外提供任何形式的担保；如需以甲方的名义贷款，须经甲方董事会同意；

9、乙方应于每月\_\_\_\_日前据实向甲方董事会报送乙方的财务报表；

10、乙方应依法纳税，按时清偿银行借款和其他债务，及时收回应收款；

11、乙方应当遵守法律法规以及甲方公司章程，忠实履行职务，维护公司利益，不得利用在公司的地位和职权，为自己谋取私利；

12、在本协议履行期间，乙方个人不得从事与甲方相竞争或损害甲方利益的活动；

13、乙方不得将甲方的秘密（包括但不限于技术秘密、商业秘密）擅自公开或出让；

14、本协议期限届满三十日以前，乙方应接受甲方派出的审计机构对其经营情况进行审核，确定无误后，双方在审计意见书上签字，乙方方可离职。

第五条协议解除

发生下述情况之一，履约方有权解除本协议：

1、乙方如滥用职权侵吞公司财物、侵占公司资产的；

2、甲方未按照本协议第二条第5款之承诺向乙方交纳发放绩效奖金，逾期2个月以上；

3、乙方未经甲方许可擅自以本企业名义向银行以外的机构或公民借款融资的；

4、甲方以不正当形式干预乙方对公司的经营管理权的。

第六条违约责任：

任何一方未全面实际履行协议致使聘用协议解除，违约方应向守约方偿付违约金人民币20万元；如果守约方的实际损失超出该违约金的，则违约方按守约方的实际损失计算；

第七条争议解决

因履行本协议发生争议的，双方应友好协商解决；如协商不成，可向各自所在地人民法院起诉。

第八条其它

1、双方在协议期内形成的债权债务关系，不因本协议期限届满或解除而消灭；

2、本协议执行中如有未尽事宜，应由双方共同协商，做出补充规定；附件、补充规定与本协议具有同等效力；

3、本协议一式四份，甲、乙双方各持二份，自双方签字盖章时生效。

甲方：（盖章）乙方：（盖章）

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年销售总经理述职报告范文通用五**

我于20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日进入\_\_\_\_公司。半年多来，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并于今年5月6日较好地完成了销售业绩。根据公司管理人员有关要求的通知精神，现将我半年多来工作情况向各位领导和同志们做以汇报交流：

一、半年所做的工作及相关销售情况

一是从销售业绩看。20\_\_\_\_年上半年，我从事的销售工作，在\_\_\_\_地区全年销售\_\_万多元，并超额完成了公司下达的指标。二是重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在\_\_\_\_城区各商业中心如\_\_\_\_设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。半年来，我通过这种营销模式先后开拓客户10余人，赢得了客户的称赞。四是进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。五是积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合半年销售任务做好下月销售计划。六是积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好体育健身工作的协助和指导。

半年来，自己在销售工作虽然都取得了一定的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、健身房服务项目不齐全。与国内一些较大规模的健身房相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

3、健身房服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了健身房的良好服务质量和信誉。

4、收费标准不稳定。目前，对消费者的收费通常有终身年卡、五年卡、三年卡、二年卡、年卡、季卡、月卡等形式。(寒暑假还有暑期卡)其中主要的价格中，年卡跨度太大(1000元～1800元)，这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

二、下阶段我主要通过以下几个方面来开展下步的销售工作

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

下半年，我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成下半年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

**20\_年销售总经理述职报告范文通用六**

亲爱的员工同志们：

大家下午好!

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

20xx年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

一、公司组织架构和流程方面

20xx年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高管理层进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

二、员工福利方面

长期以来，我们公司对员工福利工作都十分积极主动，20xx年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

三、硬件基础建设方面

首先，20xx年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求;与建设银行签订了“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

四、市场业务方面

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

五、对外合作与发展方面

20xx年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了 “山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

六、规范发展方面

20xx年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡;他们忠诚于公司的事业，是可信的人;他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人;他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人;在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如：我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体员工共同的努力，我们公司会有更好的发展，并一定能够如愿以偿，

由于十一月份，国务院出台了38号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。

对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的20xx年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划的连续性，我们今天把20xx年设定为公司的“目标管理年”。

这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达成目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意!

谢谢大家!

**20\_年销售总经理述职报告范文通用七**

根据公司岗位竞聘要求和条件，本人拟竞聘总经理办公室主任之职，现就本人工作简历及竞聘述职陈述如下：

本人毕业于合肥联合大学化学与环境工程系环境监测专业，大学本科，获理学学士学位；在合肥工业大学计算机应用专业研究生班进修。自参加工作以来，曾在国家级设计院、中外合资企业、国有企业等不同类型单位工作过。历任项目负责人、工种设计负责人、工程师、办公室主任、国际贸易部经理、电子厂厂长、机械厂厂长、宾馆总经理、广告公司经理、总经理助理。作为主要负责人制订过国家行业标准、撰写和参与过国内十多家大中型企业项目可行性研究报告书和工程设计；主持过合资企业战略与发展的设计、制订与实施，负责主持筹办过中外合资企业和电子厂、机械厂、宾馆、广告公司（有广告审查员证），主持过彩电、空调、音响、vcd、电饭煲等oem生产加工与销售，商标注册、品牌管理、用户服务管理。负责过中外合资企业和国有公司的办公、法律事务和对外投资与合作项目。所负责起草的企业标准（获得专家评审通过并在省技术监督局备案实施）和主持编制过的iso9000质量报告书，获省广电厅科技进步二等奖。本人现为安徽省质量协会会员和安徽省iso9000的adsl。自工作以来独自撰写过上千万字的各类报告和文件，获得过三项省部级科技成果奖，在国内外期刊杂志和全国学术会议上发表了四十多篇论文，出版了两本专著。本人自进入广电系统工作，20xx年取得广电工程系列高级工程师资格。20xx年10月进入安广网络公司，自20xx年元月开始在安广网络公司担任公司总经理助理、企划部经理至今。

本人认为作为总经理办公室主任的职位要求和本人已具备的专业与组织能力表述如下：

1、要有较高的政策理论水平和敏锐的政治洞察力，要熟悉广播电视行业和有线电视产业化和数字化发展的整体进程，了解与之相关的各项配套改革政策现状及趋势。基于此，才能准确地理解上级文件精神，把握好有线电视数字化和产业化的改革与发展的政策尺度，处理好企业转型期所面临的各类问题。本人在广播电视系统已工作11个年头，尤其是在安广网络公司担任总经理助理和作为有线电视网络整合工作组成员的五年来，更是直接亲历了我省有线电视改革的一幕幕。所以，对中央、国家广电总局、省委、省政府、省国资委、省发改委、省财政厅、省广电局的各项方针政策十分熟悉，办理了众多转型期具体事务，撰写了一系列网络整合宣讲材料和工作报告。尤其是在公司各位领导的主持下，在处理公司从事业到企业的转型期所涉及到的一系列新问题中，积累了宝贵的经验教训。

2、要有较强的文字功底和扎实细致的工作作风，熟悉公文、来函、回复、发文等一整套办公文书工作程式和文档印章保管及保密制度。本人从事科研和文字工作20个年头，撰写各类办公性文稿上百万字。担任过中外合资和国有企业办公室主任历时6年，杂志主编3年，有过办理省政府、省国资委、省广电局、省工商局、省新闻出版局等各类公文及报告的实践经验。养成了扎实细致严谨的工作习惯，熟悉办公文件的处理步骤及文秘工作程序。

3、应具有较强的事务处理能力和统筹组织实施能力，要有对内对外、对上对下的纵向与横向的组织协调能力，要具有团队意识和合作精神，尤其要具有任劳任怨、忍辱负重和老黄牛的工作精神。本人在公司增资扩股可行性项目和章程起草报批、股东大会的筹备组织和协调及工商登记注册过程中，为了抢抓时间，确保评估资产时效，团结总经办其他员工一道，连续奋战几昼夜，终于确保按时完成任务；另外，在与工商、物价局、法院、国资委、出版局、科委、信息产业厅及各地政府和相关领导的对外协调方面；在数字电视物价政策和全省数字电视正式开播与公司四周年庆典的策划宣传及现场组织协调工作等均取得了预期效果，圆满地完成了公司领导交办的任务。本人在工作中兢兢业业，从不计较个人得失。

4、要有高度的服务意识和时间观念。不论是对上还是对下的服务都要做好，总经理办公室是一个承上启下、内外流转的事务与信息流的中转分流枢纽，也是一个按照事务轻重缓急和先后次序的分检分发部门，所以树立及时准确高效的时间控制观念就显得非常重要，这也是分公司对总公司的期望。而本人担任过宾馆总经理的服务实践和计算机应用专业的研究生知识与公司优越的自动化网络办公条件相结合，加上过去电脑办公的十多年实践，自觉可以胜任并实现这一目标。

5、要能准确理解领导意图，把握好各项事务处理的尺度；严格遵照公司领导指示，及时准确适时适度地安排好交办的各项具体事务。这些年的工作实践已经表明：本人基本上都能完成了总经理和分管领导交办的各项工作。

6、总经理办公室工作千头万绪，具有繁杂、琐碎、面宽的特点，要做好公司在房屋、车辆、办公设备等固定资产管理以及各类办公用品、宣传品、礼品等物品的物资管理和后勤保障、安全保卫、消防安全、环境卫生等工作，须实行分类管理，熟悉各类物资和后勤事务的管理特点。本人在中外合资企业担任办公室主任和总经理助理时期就实行过分类管理，责任到人，并取得了良好的效果。本人在设计院曾负责过消防安全、环境保护、劳动保护的专题设计与实施。

7、要做好公司领导日程安排和事务性接待工作，在确保工作目标实现的前提下，要强化成本意识，应有一套严格控制各项办公经费的办法和手段，力争把办公费用控制在预算范围内，但也不能因小失大。本人有过省部级领导干部和外事接待工作实践；在过去的工作中，曾对各项费用采取目标与总量控制管理，都取得了良好效果。

8、要有较强的法律意识和危机应对能力。本人有过在企业处理复杂和棘手事务的实践，负责企业法律事务也有11个年头，自学了全国司法考试的各个科目，参加了全国《公司法》修订高级研讨班并获证书。至于危机应对能力可通过本人对怀宁光缆维护打人案和查封泗县账户案的处理事例得到映证。

9、要有高度的责任感和严谨的工作态度及保密意识，来不得办点虚假。本人对领导交办的工作历来不挑肥拣瘦，总是尽自己最大努力加以完成，尽心尽力；对超出职责范围的事，都及时汇报请示。对所提交的文本和下发文件的审核一丝不苟，严格把关；对机要保密文件能严守机密。

10、应具有调查研究的能力和较强的文献情报收集能力以及综合分析能力，及时提供领导所需的各类资讯和情况分析报告，做好公司领导的参谋和助手。本人20年的学术经历早已熟练掌握这一技能，并发表过实证分析论文。加上运用计算机办公自动化技术应能及时准确做好。

11、由于该岗位涉及工作内容繁多，十分重要，故要有不断学习新知识的能力和意识，要向书本和专家学习，向领导学习，向周围的同事学习，不断积累，丰富自己的学识，不断锤炼自己的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力、语言表达能力和从容地处理日常工作及危机问题的处理能力，运用系统论、图论、优化论和控制论知识，以达到应对自如的境界，这是构建高效办公运转机构所必须的根基。本人在研究生学习中就有管理控制论课程，还有很强的自学能力和勤奋好学的习惯，相信在领导的帮助下，一定能胜任此项工作。

办公室是公司的综合管理机构，它是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度。如能竞聘担任办公室主任之职，承诺在任期内完成以下各主要事项：

1、拟在公司规定的期限内在双向选择中完成部门的组建。完善部门工作职责和工作制度，制订有效的岗位流程，合理分工，明确内外上下前后工作的对口部门，建立合理高效低成本的办公流程和时效管理制度，通过业务流程优化和建立有效的奖惩激励机制，保证部门各项工作的高效运转。

2、通过提前准备、事前安排和现场检查，确保公司日常工作的正常运转。尤其是公司重大会议和活动的安排要事先进行总体策划设计，各司其职，明确相互之间的衔接，再细化分解落实到人。

3、建立公司办公所涉及的文秘、档案、行政管理的规章制度及各类文档数据库，以便于公司领导和各个部门的及时查阅；建立文件文档传输电子化，以提高办公时效，降低办公成本。

4、进一步细化在文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等方面的实施办法，以避免疏漏和差错。做到事事有着落，件件有回音。

5、为调动全员积极性，建立合理化奖励机制；为强化为一线服务意识，开展服务竞赛，让部门员工主动钻研岗位技能，养成良好的学习习惯，培养一专多能的办公室战斗团队；

6、为应对可能发生的各种紧急突发事件，拟建立数据库备份和岗位接替方案。

7、强化办公室礼仪文化学习和培训工作，做企业文化的垂范和贯彻监督机构；

8、通过建立有效管理机制，节约办公开支，为公司的扭亏为盈目标服务。

**20\_年销售总经理述职报告范文通用八**

一、订约双方：

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通信地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通信地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、经销关系

根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，双方本着平等互利、共同发展的原则，经充分友好协商，签订本经销合同(以下简称本合同)，确定由乙方经销甲方的产品及配件，确定甲方给乙方在约定区域(以下简称为约定区域)的经销资格。

1、特定区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、经销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、经销期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

4、乙方最低进货量：乙方保证平均月进货量，不低于平方米，乙方保证全年进货量\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，上市期间的平均量(前6月)至完成平方米，不含上市期间平均量(前6月)至完成平方米。

5、店面建设：

乙方必须于本合同签订之日30日内开设中心形象店。乙方交给甲方保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方提供所有生产的产品样品发放提供给乙方。

6、价格：

经销前提货价格，甲方以所定的或不时的经书面通知调整的“经销商提货价”向乙方提供本合同第二条第二款所列产品。

7、直销价格：

甲方可以随时在任何地点(包括在约定区域，进行工程项目的直接销售，乙方有义务协助甲方进行工程项目的相关配套工作，如物流、安装协调等，甲方在工程项目结束后支付乙方相关的佣金，具体金额由双方协商决定。

8、竞争限制：乙方同意，本合同期限内未经甲方事先书面认可，乙方不得经销与其甲方具有竞争的任何产品。此外，乙方有意在约定区域外从事类似本合同规定的任何经销或其他活动前，应与甲方协商。

9、交易方式：

1)甲方代办公路发运，其运费由乙方负责。

2)订货：乙方每次订货按甲方制定的经销商提货程序办理。

3)验货：每次到货时，乙方应认真核对甲方产品的型号、数量，并检查外包装箱质量。如准确无识，应在甲方供货单上签字并传真给甲方，三日内未传真给甲方，双方视同乙方准确收到供货。如发现缺损，应当(2日内)书面提出，由甲方复核协同处理，过期由乙方自行负贡。

4)结算：

现结：发货前付讫全示，货款付至甲方的帐户上，甲方负责将货品发出。

订金：根据乙方特殊要求生产的产品(不同花色或规定)需要乙方交总款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%为订金。甲方收到定金后组织生产。乙方付迄全款提货。

10、安装：乙方自行安排安装队伍，并严格安装规范操作，并应承担安装的质量费任。为确保安装符合规范，甲方有权检查乙方安装工作。

11、市场推广：

1)甲方负责全国性的广告宣传：展览会、报刊等。

2)甲方与乙方共同计划区域性广告。广告费用由甲乙双方各自承担50\_\_\_\_\_\_%。乙方全额垫付，甲方所承担的部分将折成货款，以进货防水型时折让\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/每平方米摊还，分期摊还。

3)宜传资料：

《彩页、海报》由甲方按乙方进货给予定量提供，其他类如证书、铜牌按成本折价提供。

4)店面统一形象：

甲方根据乙方提供的店面图纸，由甲方根据总公司市场拓展策略，计划及装修标准，提供设计方案及相关展示设施，经双方认可后由乙方自行装修。甲方确认店面装修效果后，发给证书，并根据乙方装修的面积，按每平方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元补助，在乙方进货达到防水型5000平方米一次性返还，甲方提出的门市和宣传要求，乙方有义务遵照执行(注：工程板系列和特殊要求生产的产品除外)。

12、双方地位与关系：

1)甲乙双方为平等、独立民事主体。白主经营、自负益亏，自己承担经营后果，甲乙双方均独立处理自身业务和承担各自民事责任，双方为商业合作伙伴关系，互相不存在隶属关系。

2)甲乙双方按有关规定各自纳税。

3)乙方应合法经营，因违反法律、条例或其它规定引起的纠纷和侵权行为，由乙方自行承担全部责任，与甲方无关，如因此损坏甲方声誉或给甲方带来损失，乙方同意在甲方出示书面通知之口后十五个工作日内向与甲方支付违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元并承担全部损失。

13、质量及退、换货保证：

1)甲方保证产品各项指标符合国家标准。

2)在特殊的情况下，由于生产原因造成并在安装前发现的瑕庇产品甲方负责换货，并在乙方下次提货时补齐。

3)乙方的货物滞销，甲方协助处理。

4)乙方如有以下情况甲方不负责退换货及损失。

a、按乙方特殊要求生产的产品

b、货品开箱、包装严重损坏和自然灾害造成的破坏

c、因经销商、消费者安装、使用不当造成的损失

14、假冒：乙方如有伪造甲方产品，一经核实，乙方无条件接受甲方提出的违约处罚金。

三、乙方的义务

约定区域内有关产品的经销商，同意在本合同期限内承担以下职务和义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

l、促进销售：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方应通过亲自争取和访问约定区域的已有客户、未来客户设计院和装饰公司，并通过其他方法，积极努力的促进有关产品的陈列、示范、宣传、销售、安装和提供售后服务。

2、市场调查：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方有义务配合甲方所进行的市场调查，并有责任向甲方提供关于乙方在约定区域内的销售价格和条款等有关资料。

3、参与销售：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方必须参与并执行在约定区域内甲方所策划的区域的促销。

4、提供预测：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方应向甲方提供乙方就本合同的销售需求预测，并于每个预测阶段前至少十日内向甲方提供上述需求预测。

5、销售店：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方应就甲方产品维持宽阔的、备有胜任的导购员的销售店，并应确保在任何时刻以突出的方式展示甲方的产品，维持甲方产品的形象。

四、乙方的权利，

乙方享有本合同第二条第2款所列产品在约定区域内的独家经销权并负责发展，维持该地区的相应市场。

l、乙方可在约定区域内针对工程项目和零售开展业务，可在约定的区域内从事批发和委托经销业务。

2、乙方不得在约定区域之外开展批发、零信、工程项日及委托经销业务，但甲万特许者不在此限。

五、奖励制度

奖励制度月返制，详细情况请联系业务科。

奖励制使年返制，详细情况请联系业务科。

六、参照法律：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本合同遵守《民法典》、《商标法》、《消费者权益保护法》、《反对不正当竞法》、《民法典》、《民事诉讼法》、《广告法》等法律条文。

七、合同延长、终止或争议

1、本合同在规定期限届满30天内，双方如有意延长经销期限，应重新签订合同。

2、乙方达不到甲方规定的相应销售或违反本合同的规定时，甲方有权终止乙方的经销权而无须赔偿乙方的任何相关损失。

3、乙方恶意串通他人损坏甲方利益的，除终止本合同外，乙方因此所得之利益归甲方所得。

4、本合同一经终止，乙方所欠甲方的任何债项，应立即成为到期须付款项单就立即支付。

5、为维护双方利益，提高产品的市场占有率，自本合同签订之日起50天内乙方必须完成合同规定的首批进货量。否则，本合同视为无效合同。

6、本合同未尽事宜，按民法典有关规定，双方协调一致，可以补充规定，该规定与合同具有同等法律效力。

7、甲、乙双方在履行本合同过程中发生争执，应协商解决。协商未果时，甲、乙双方均有权在甲方所在地法院提起诉讼。

8、本合同一式两份，双方各执一份，签字后生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**20\_年销售总经理述职报告范文通用九**

各位尊敬的领导、同事：

大家好我叫刘海燕，我是九洲的一名销售人员，主要负责大厅的销售，转眼间来咱们九洲也快四个月了，到手机店，对我来说这是一个全新的领域，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的陌生，于是我对产品开始了解，现在就在我这几个月的工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，知识销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的同时，如何让自己的销售技巧提高。

1、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的，有活力的，上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，总能挑选一款合适的手机。

2、身体的准备

我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好地工作，我们强健的体魄，我们还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不足，在顾客要什么样的手机时，我不能把合适的产品拿给顾客，因为我不知道什么型号，在我手忙脚乱的时候，店长把手机拿给顾客，销售结束后，店长告诉我：\"你不懂，顾客就不会和你购买，因为你不能把合适他的产品提供给他。\"所以产品知识在销售中是很关键的。

销售看起来挺轻松，其实运用了很多的销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

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，同样注重产品知识在的学习，对产品的用途，性能，参数，基本要做到有问必答。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现热河的差错，这对我是必须要要求的。

希望九洲在新的一年，能够将九洲的业绩提高上去，九洲的未来更加的美好。

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！