

## 建材销售年终工作总结 ( 精选3篇 )

### 篇1：建材销售年终工作总结

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，2012年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

#### 一、工作回顾

2010年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入洪盛行这个团队已近半载,让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐,在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合,近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知,通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业,对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解.

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉),但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的,我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色,也深受设计师的欢迎,但是货源与质量让我们感觉很头痛.

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作.

#### 二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1)加强对客源资源的整核与巩固,形成自己一个客户圈.

2)对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破.

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

#### 三、找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，

才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持、固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

## 篇2：建材销售年终工作总结

2019年已经接近尾声，回顾这一年建材销售市场的经营情况，我们不禁感慨万千。经过一年的努力和拼搏，我们收获了成功和成长，也遇到了挑战和困难。在这一年里，我们经历了销售业绩的起伏，市场竞争的激烈，客户需求的变化，但我们始终坚持以客户为中心，不断提升产品质量和服务水平，取得了一定的成绩。接下来，让我们一起来回顾一下2019年的建材销售年终总结吧。

### 一、市场环境分析

2019年，建材销售市场呈现出了一些特点。市场竞争日趋激烈，各大建材企业纷纷推出新品牌，加大营销和宣传力度，争夺市场份额。客户对产品质量和服务要求越来越高，对性价比的追求也成为了消费者购买建材产品的重要考量因素。环保和可持续发展的理念正在深入人心，建材产品的环保性能也成为了企业在市场上立足的关键。

### 二、销售业绩分析

在这样的市场环境下，我们公司在2019年取得了一定的销售业绩。在产品销售方面，我们公司主推的新型环保建材得到了市场的认可，销量呈现出逐渐增长的趋势。尤其是在新型绿色建材的销售方面，我们公司占据了一定的市场份额，客户反馈也非常好。在服务水平方面，我们公司注重售前售后的技术支持和服务保障，得到了客户的一致好评。

### 三、经营管理总结

在这一年的经营过程中，我们不断总结经验，不断调整发展策略，使企业发展的步伐更加稳健。我们加强了对产品质量的管控，建立了完善的质量管理体系，确保产品的品质达到客户的需求。我们加强了与客户的沟通和合作，根据客户的需求和反馈调整产品规划和营销策略。我们加大了对新产品研发的投入，不断推出适应市场需求的新型环保建材产品，以满足

客户对建材产品环保性能的追求。

#### 四、未来发展展望

展望未来，我们对建材销售市场持乐观态度。随着我国经济的持续增长和城市化进程的加快，建材市场的需求还将继续扩大。我们将继续加大对产品研发和创新的投入，不断推出更加环保、高品质的建材产品，以满足市场的需求。我们将加强与客户的合作，为客户提供更加优质的产品和服务，共同发展，实现双赢。我们也将加强内部管理，提升员工的综合素质和服务意识，打造更加专业高效的销售团队。相信在公司领导和全体员工的共同努力下，我们的业绩和市场占有率将继续稳步增长。

2019年的建材销售年终总结就此告一段落。在这一年里，我们经历了挑战和机遇，成功的经历了成长和进步。回顾过去，我们满怀信心；放眼未来，我们充满期待。相信2019年的辛勤耕耘和努力付出，将为我们在2020年的发展奠定坚实基础。愿2020年，我们携手同心，再创辉煌！

### 篇3：建材销售年终工作总结

很庆幸自己能够有机会加入xx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20xx年x月x日加入xx至今已有半年之久，值此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

#### 一、系统产品知识积累

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

#### 二、业务渠道的摸索与建设

我所负责的销售区域为：xx，xx，xx三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

#### 三、品牌的建设尤其重要

xx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的

是我们\*\*\*团队的拼搏与努力！

#### 四、客户永远是上帝

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

#### 五、销售数据统计

截止到20xx年X月XX日，我所负责的'区域累计销售回款xx万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。