

销售经理年终工作总结 (合集5篇)

篇1：销售经理年终工作总结

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到如今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。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上获得了一定的成功。

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200*年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带着和帮助下，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0*年12月24日，0*年完成销售额XX元，超额完成全年销售任务的X%，货款回笼率为X%，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X%和X%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、实在落实岗位职责，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、努力完成销售管理方法中的各项要求;
- 3、负责严格执行产品的出库手续;
- 4、积极广泛搜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，在理解技术知识的同时认真分析^p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^p市场情况、存在问题及应对方案，以求共同进步。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，通过理论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。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对方法不多而导致业绩欠佳。

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的地，一方面积极理解客户的意图及需要到达的标准、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才能，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效劳承诺执行，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，根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，对公司消费的涂料产品的用处、性能、参数根本能做到有问能答、必答，对相关局部产品根本能掌握用处、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力宏大。现就涂料销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力宏大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建工程在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年获得三合一认证，为明年打拼多了份保障，假如上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望获得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的理解，涂料消费厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司根本一样，所以已形成规模销售；另一类是和我公司消费产品相等，此类企业销售

价格较低。

六、0*年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和缺乏，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，0*年自己方案在去年工作得失的根底上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、根据0*年区域销售情况和市场变化，自己方案将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是开展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

(二)、0*年首先要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，获得公司的支持。

(三)、0*年自己方案更加积极搜集市场信息并及时联络，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己方案在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用处，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时方案认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质。

(六)、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率。

七、对销售管理方法的几点建议

(一)、0*年销售管理方法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按方法如数兑现。

(二)、0*年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订标准统一的销售管理方法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、0*年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理,解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如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展销售筹划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争剧烈且价格下滑，0*年领导应认真考察

并综合市场行情销售经理的信息反应，上下浮动并制定出符合公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

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，不过我们一定要警觉，金融危机下，没有哪一个公司是平安的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警觉，警觉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过失，这对我是必需要求的，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可以继续开展下去，将公司的业绩进步上去，是公司的将来更加的美妙!

篇2：销售经理年终工作总结

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中**XX万，**XX万，其他XX万，基本完成年初既定目标。

常规产品比去年有所下降，增长较快，**相比去年有少量增长；但**销售不够理想（计划是在XX万左右），**（X以上）销售量很少，**有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“**”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XXX客户的**，XXX客户的**等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如XXXXXXXXXX

等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，XXXXXX等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，XXX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们**公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在**州乃至**行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

篇3：销售经理年终工作总结

我于xxxx年进入市场部，并于XX年4月xxx营业部开业后被任命客户经理主管，和公司一起度过了三年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报。

我市场部主要是以销售业务为主、银行网点为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过在我们这里开户，我们的服务赢得他们的信任，取得下次客户介绍客户的机会。就像新乡营业部开业后，我部门员工将工作开展的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。XX年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

这半年在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的半年。

过去的已经过去。每一天都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面和社区活动，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学，多跑。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在上面，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的

力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出卓越的团队”为己任，要站在之前所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这今年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领“天天涨”团队全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。今天，“天天涨”团队因为在此工作而骄傲；明天，“天天涨”团队部会让公司因为我们的工作而自豪！

篇4：销售经理年终工作总结

在销售领域中，销售经理是一份相当重要的职业。他们需要负责制定销售计划，并且管理销售团队去实现计划中的目标。在一年结束之际，我们需要对这一年的工作进行总结，以期优化以后的工作，得到更好的销售结果。

1.工作绩效分析

在这一年中，为了达到公司制定的销售目标，销售经理需要对部门成员进行绩效评估，根据绩效来制定奖励和惩罚措施，同时还需要对不同的业务部门的业务情况进行分析。在这一年中，销售经理能够准确评估销售员的销售情况，针对性地设计出销售方案，并且适时进行调整。这些努力使得公司的总收入达到了预期目标，并且得到了公司高层的认可和肯定。

2.市场营销调查分析

在公司运营过程中，市场营销的重要性是不言而喻的。首先需要做的事情是了解市场情况和行业发展趋势。在一年中，销售经理仔细分析了市场的需求和竞争情况，针对不同市场和行业细分进行了精准的市场定位和社交媒体营销计划，把名声传遍每个角落，建立公司品牌和行业地位。

3.团队建设

销售经理要确保销售团队的工作效率和团队配合度，也要保持和员工的交流沟通，让他们感受到公司的温暖和互相支持。在一年中，销售经理通过一系列的员工培训和激励

措施，确实提高了销售团队的工作水平和士气。同时加强了公司文化建设，全面提升了公司的整体氛围。

4. 业绩分析和改进

最后，销售经理需要对公司的业绩进行全面的分析，找出缺点和不足，并针对不足做好改进计划。在这一年中，销售经理对公司的销售情况进行了全面地分析，以此来优化销售方案，并且对不同市场和行业细分进行了专业的销售策略及定位，使得公司的销售业绩不断提升。

总之，销售经理的工作范围非常广泛，需要他们灵活的处理日常的销售问题和推进公司的发展战略。本篇文章分析了销售经理在一年中的工作表现，并对未来的工作提出一些优化建议。希望本文能够帮助其他职业人士更好的开展工作，并且得到更好的结果。

篇5：销售经理年终工作总结

随着2021年的结束，作为一名销售经理，我不禁想回顾过去的一年，来看看我们的团队取得了哪些成就，又有哪些问题需要解决。

首先，我想说，我们的团队在过去一年里取得了一些非常可观的成果。与去年相比，我们的销售额增长了10%，收入增长了8%。我们也成功地开拓了新市场，这包括在中国以外地区开展业务以及在新的细分市场中与更多的合作伙伴合作。此外，我们还与几家大型企业达成了战略伙伴关系，这为我们开拓新的市场提供了有力支持。

这些成果的实现，离不开团队的努力和协作。在过去的一年中，我们推出了一系列新的营销活动，包括展会、在线研讨会以及推广活动。这些活动在增加知名度和树立公司品牌方面做出了积极贡献。此外，我们还建立了一套数据跟踪系统，以帮助我们更好地了解客户和市场需求，并根据这些需求调整我们的策略。

然而，我们的团队也面临了一些挑战。一项问题是我们的销售流程需要进一步改进。我们的销售流程经常出现瓶颈，导致销售机会的流失。另外，我们的客户支持团队需要更好地与销售团队协作，以确保客户提供的反馈和问题被及时处理和解决。最后，我们的团队需要更好地与其他部门进行合作，以确保我们的战略和目标能够在公司整体战略中得到支持。

在未来的一年，我们的团队将继续努力改进我们的流程和协作方式，以更好地服务我们的客户和实现我们的目标。我们将对销售流程进行全面审查，寻找可以改进和优化的地方。我们还将与其他部门开展更多的合作，以确保我们的战略和目标得到支持和实施。最后，我们将继续推出创新的营销活动和策略，以吸引更多的客户和合作伙伴。

总之，过去一年里，我们的团队取得了值得骄傲的成果，但也面临了一些挑战。通过不断努力和改进，在未来的一年里，我们相信我们可以取得更好的成果，并为客户和公

司创造更大的价值。

