建材销售工作总结

很庆幸自己能够有机会加入\*\*\*,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\*\*\*添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自2010年6月10日加入\*\*\*至今已有半年之久，侄此年度结束 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xxx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： 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 为主, 计划年底或明年初做 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：\*\*\*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2010年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，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，对客户的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\*\*\*大家庭中，成为一位合格的家庭成员。