建材销售工作总结

很庆幸自己能够有机会加入北京\*\*\*,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，为北京\*\*\*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：迁安，古 冶，开平三个区域，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：\*\*\*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北京\*\*\*大家庭中，成为一

位合格的家庭成员。