**量化所做工作产生的价值**

本人主要负责增值业务部钢塑转换产品华东、西南区域的销售，本月销售额共计：45万元左右。量化到每天的销售额为1.5万元左右。

目前主要的工作是与客户的沟通及跟踪和售后服务的处理为了提高销售额，前期拜访了西南区域和华东区域几十个项目部，为更好的稳定客户，提高销售额打下了一定的基础，并与每个项目部的经理、采购、仓管建立了联系，方便后期的沟通和业务的跟进及售后服务的跟进。平时及时处理客户所提出的问题，让客户能够得到我们及时优质的服务。

今后的工作中，我会更加努力，维护好所有的项目公司及客户，为公司的发展、增值业务的扩大做出自己的贡献。

武汉武煤百江阿波罗燃气有限公司

增值业务部 张 波

2018/12/10