尊敬的各位领导，亲爱的同仁们：

大家好！我是来自光华村店的营业员胡艳弘，我店属于社区门店，在公司领导的正确决策下，销售一直逐步提升，回顾2014年销售过程：有付出，有努力，有进步,同时也有收获。经过大家的共同努力，我店实现了销售328.4万元的好成绩，毛利达116.2万元，完成率121%，同比增长60万，完成了公司下达的各项任务指标。这一年来，我接待顾客22486人次,完成销售79.46万元，同比增长30万元。高于其他员工的销售，在过去的一年，集团公司的品种一直是我销售的重点。在公司领导和门店店长的反复培训下，在销售过程中找准产品的卖点，挖掘潜在顾客，针对每个顾客的个体情况，推荐对症的药品，并得到了新老顾客的认同。使我完成太极天胶91盒、太极钙348瓶、太极美美242盒、藏药4.42万元，均排列公司员工前几名。同时得到公司领导的认可。

在做好门店销售的同时，我利用业余时间向身边的朋友介绍公司的团购信息，宣传公司的企业文化，利用薄利多销的政策，从公司的利益出发，“机会是留给有准备的人”，在朋友的引荐下，2014年7月我得知成都平安保险公司要给员工发放药品福利，并有意愿换供货商，我马上托朋友打听采购人员的电话，主动找上门与之面谈，经过多次电话联系，告知他太极属于500强企业，在药品零售行业名列前茅，质量可靠，价格适中，最终确定了他们的需求品种，在掌握了采购时间、采购数量的同时我走访和调研了周边有竞争力的药房，掌握了所采品种的市场情况和价格差异，根据提供的采购清单在我公司现有药品的基础上，整理一份合理的报价书并参与投标。经过激烈竞争，并成功签下一年40多万元的团购订单。创造利润近十万元。由于是每月分期送货，这就增加了很多采购和配送中的琐事。虽然牺牲了许多休息时间，但有领导和同事的支持和帮助，我的工作也做得有声有色。主要是对药品的差异情况做好双方的协调工作，在顾客需要而我公司不经营的品种经领导批准采取网上购买。记得双十一那次，由于发货拖延导致我们没有及时送货，我积极与需求方解释才得到了谅解并建立了良好信任关系，并在供货时间和付款时间上得到了最大的支持，顺利完成了我们店的团购任务。做了团购后，让我对药店工作有了新的认识：在零售药店中，我们不仅要做坐商，而且更要做行商。工作在做好的同时还要做细，简单的工作就得重复做，古语说“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”。这正是我对工作的写照。

感谢公司给我提供了展示自己的平台，我将一如既往，为公司，为自己再创佳绩！在这新春到来之际，我祝愿大家幸福喜洋洋！

胡 艳 弘