尊敬的领导你好！

我是光华村街店营业员胡艳弘，2011年11月进入太极集团，我店属社区门店，实现2012年销售174万元到2013年的256万元，同比增长82万元，平均每月增长6.8万元，我本人实现销售62.2万元，个人销售占比24.2%。高于其他员工销售，其中太极美美销售5263盒，太极天胶销售366盒，太极钙483盒，单品销售在公司多次获奖，得利于公司的反复培训和实践中的不断总结

1.本人在门店工作中对每位顾客能够做到问询式的销售，根据顾客情况做到合理的推荐，对长期顾客做好登记和电话拜访工作，并在社区的熬胶活动中完成了门店销售37盒的好成绩。 利用自己良好的服务态度，得到了很多顾客的认同

2 能配合好店长做好店面的管理工作，完成店长交代的事情。团结同事，做好每天的基础事务和门店安全器材的检查登记工作。

在以后的工作中，我还应加强学习各种药品知识搭配销售。服从公司和店长的安排。认真的对待每位顾客，更好的促成每单销售。做到小病当医生，大病当参谋。为太极的辉煌奉献自己的一份力量

 总结人：胡艳弘

 2014-1-6