

优秀业务员 2024 年度工作总结 (30 篇)

优秀业务员 2024 年度工作总结 (30 篇)

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 1 回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合 20 年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、20 年渠道工作内容回顾及概述：

从 20 年 11 月底接手两个镇的 bc 类商场，至 20 年六月底。基本上 20 年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握 bc 商场的操作方式。真正的做市场，还是从 20 年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装 28 元调整到 30.4 元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的 35 家客户做分级规划。一级为重要客户，有 12 家。二级为高潜力客户，有 14 家。三级为潜力培养客户，有 9 家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了 125%，最佳的客户从原月销 70 件到销 190 件，增长到原销量的 2.7 倍。二级和三级客户分别增长了 95% 和 65%。润喉糖的铺货率也达到了 100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从 20 年 7 月，公司将我调入 ka 负责 8 个镇的 30 家 ka 卖场，其中 12 家超市，14 家百货，和 4 家跨区 ka 场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即细心，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细，

比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤，

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多，

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4、强，

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3)分析规划能力强，我进入 ka 后，对这方面的了解学到了相当多的知识。

对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 2 公司新员工个人试用期工作总结范文进入贵公司工作已经快两个月了，在公司领导和广大同事的支持和帮助及部门经理对我的正确指挥下，我坚持不断的学习行业理论知识、提炼以往工作经验、加强自身思想修养、严格遵守各种规章制度、提高综合业务素质。对自己的工

作总结如下：

一、加强业务学习，提高业务素质。通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《_公司管理咨询建设项目建议书》、《_公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》、《_公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

二、改变思想，转换角色，严于律己。一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。

从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

三、体会与感悟。公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓一言九鼎德胜天下。

平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。

对于接下来的工作，充分信心！

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 3 光阴似箭，转眼间，加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻炼的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来越长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在

此衷心的感谢汇瑞的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结：

在此，我深刻的体会到了汇瑞这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融入了汇瑞这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己的贡献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

在汇瑞，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作，每天必做的工作是点击关键词，更新 b2b 网站信息，熟悉相关产品信息。与此同时也在完善每个网站上我们的供应信息，添加一些新的产品信息进去，让网站产品信息丰富起来，这样被关注的机会也就增多。同时也在协助师傅这边的销售寄样寄货快递安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性。

一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。

二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。

三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 4 时间飞梭，转眼 20 一年要与我们挥手告别，这一年不能简简单单用成功或失败去判定，过去的这一年里，我个人素质和业务能力都有了很大的提高，对这个行业也有了更深入的了解和掌握。待人更宽宏，更温和，处理事情更有技巧性了，通过和各部门协调沟通能够保证各项事务顺利进行，没有资料信息提供和样品提供拖延和交期拖延现象，没有因产品质量和工作失误导致的客户投诉。有说：业务员是夹心饼干，如何充当好这个角色，并不是一件容易的事情，也要因人而异，因事而异。

一. 业务能力

1. 熟悉公司和产品

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。从目前来说，我们公司除了主打产品，铁蹄，多门柜，储物柜，手推车，其他以冲压件为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一，一个人不容易在短时间内去掌握所有的产品系列，但是对自己所处理的客户的产品系列和可主要向市场推广的产品系列必须要掌握，像我的主要客户以割草机配件，直管，储物柜，手推车为主，这些产品的技术要求，基础要求我都已了如指掌。目前，我们的主要市场集中在美洲，可以说美国是我们的主要市场，南美目前并没完全开发出来，而相对于我们主打产品的性质和市场形态而言，南美尤其是卡车运输占主要力量的巴西应该成为我们最具潜力的市场。中东地区也有一定的市场潜力，但是由于市场情形不稳定，不能寄太多希望，我们目前对欧洲市场的开发力度还不够大。

2. 业务技巧

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，在满足客户要求的同时，能够和工厂是实际运作相结合，搭起客户和工厂的各部门之间良好的沟通桥梁，做好监督，跟踪工作，保证产品质量，保证资料信息提供的及时性，及时准确地提供报价，协调生产满足客户交期，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户扩大产品系列范围，争取更多的项目。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从。

客户来访时，相关资料和会议主题要提前准备，我们对客户有哪些问题，哪些要求需要当面解答。对于客户所提出的问题，要进行斟酌，考虑其问这个问题的目的，再进行适当回答，有些关键问题需向上级征求之后方可回答。同时从客户的谈话，电话邮件中去判断客户的需求。业务员的目的是很单纯，就是拿到订单，所以在和客户交谈，吃饭时要学会探测信息，了解订单情况和客户对我们的认知情况。

其次，便是处理订单了，订单处理的过程，看似简单实则需要很多精力和技巧。作为客户的顾问，工厂联络员，我们必须保证生产处客户需要的产品，不管是在样品开发阶段还是大货生产阶段，都需要将客户的要求与工厂实际操作相结合，把客户的要求写清楚，时时刻刻关心生产进度了解，催促生产，保证按时交货，还要了解生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，产品是否能满足客户要求，是否存在外观上明显缺陷，或者有影响到功能的产品问题。有问题及时沟通，及时更正，产品在工厂，任何问题都可以解决，一旦产品一出去了，一切都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

在做业务过程中，可能会出现各种问题，这很正常，没问题要业务员干什么，关键在于以什么样的心态去处理，去解决。我觉得有一点很关键，不要在乎别人怎么说，只要他们能把你的事情做好，保证产品质量，保证交期，客户满意这已经够了，遇到问题不要去抱怨，而要想着如何去解决。

二. 个人素质能力

做事先做人，良好的品质除了与生俱来的，后天塑造也有很大关系，诚实，热情，自信，应变能力这些对于一个业务员很重要，而在过去的一年中我这些也有了很好的锻炼和实践。

1. 诚实

是维系良好长期客户关系的基础，没有人愿意和一个信誉度差的人做生意，但是对客户的诚实应该是要把握一定度的，对于工厂也一样，这个问题主要表现在交期上，比如客户要求3月13号货必须到美国，船是在2月14号，订单下达日期为12.28日。对于以上的时间，怎么样告诉工厂，才能督促他们按期交货，又怎么样在客户这边给工厂一定的时间空间，这就需要业务员在诚实上把握度了。另外，诚实也意味着敢于担当，勇于承担责任，不推卸责任。

2. 热情热爱自己的工作，对于自己的工作要充满热情。业务员每天要解决的问题，处理的事情很多，需要的是足够的热情和全身心投入。

3. 自信

自信对于一个业务员来说是很重要的，自己网络搜寻的客户，展会发过来的客户，算起来也是有一些的，这些客户，发过去邮件不一定会回复你，似乎我们在做“无用功”，但是我们还是要坚持厚着脸皮发邮件，打电话。客户回复了，就是有希望了，抓紧追踪，这些潜在客户基本都要很长时间才能转变成真正客户，不管怎么样，我坚信我一定能拿下他，坚持下去总有一天会有收获。而且，对于自己的产品，自己的公司要有信心，相信他们能做好，他们就一定能做好。有这样一个信念，路也会慢慢通了。

4. 应变能力

业务员每天处理的事情可能很繁杂，很琐碎，涉及到价格，技术性问题，收款情况等细小的事情，这就需要足够的细心；客户开发，接单，并不是一朝一夕的事情，有时候有些客户敲了好久，才能敲的动，慢慢实现量变的过程，这个过程是相对比较长的，需要足够的耐心；有时候客户的要求可能是源源不断的，也可能是适时而变的，所以业务员要有良好的应变能力，随时准备好处理可能发生的情况，能够及时沟通，及时反馈，及时处理。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 5 我院在卫生厅党组的领导下，在各处室的帮助下，全院职工上下齐心、积极努力奋斗，把全国结核病防治规划作为目标，把全国和全省卫生工作大会精神作为动力，从我省和医院的实际出发，圆满完党支部、和医院两个工作目标所规定的任务，且通过抓“项目”试点，为结防工作新局面奠定了良好的基础，现做出一份结核病防治医院工作总结如下：

一、做好医院内部建设，稳定结防队伍

1、积极完成医院内劳资、老干、红十字会工会、日常人事、保险、共青团的工作。财会上接受了政府三大检查组重点检查，收支管理规范，未发现重大违纪。

2、针对结防人员待遇差的问题，一方面积极组织力量创收，解决职工后顾之忧，年内在资金紧缺的情况下，自筹与拨款相结合，完善了病员食堂、购置了车辆，解决了工作中的部分实际问题。另一方面党支部根据目标的内容利用政治学习的时间摆事实、讲道理、讲老结防人员的创业精神，讲我省以致全国、全世界结核病疫情的重要性，讲结防工作在社会中的重要地位；

二、积极开展住院病人的治疗和结核病门诊工作

我们在抓好全省防痨工作的同时，提高省所专业技术水平，不断加强和完善住院病人的管理和治疗工作。同时，通过不断学习新技术、增加新项目，成功地收治和抢救了危重病人，患者对我所的医疗技术水平更加信赖，使我院知名度不断提高。

三、培训人材与提高教学、科研水平。

在人材培养上，一方面积极培养所内人员，另一方面又抓好了对基层人才的培养。今年所内派出 35 人分别到天津和北京等地参加学习和进修，以及省急诊培训班等短期学习班。举办了全省结防科长统计培训班、项目办技术指导组强化短训班、结核菌检验规程研讨班和结核病控制项目县启动前的专业人员培训班共十期，共培训一—余人。接一名收基层结核病防治人员到所内进修。

四、以目标合同为基础，抓好全省结防工作。

今年结防所党、政、工、团组织团结协作，保持结防所的稳定，并且把全省防痨工作当作我所的重要任务来抓。通过对全国和全省卫生大会精神的学习，全所干部职工进一步充分认识到了控制我省结核病疫情的重要性，增强了紧迫感。医院领导与业务科室同志一道，深入基层了解情况，齐心协力，促进基层防痨工作的开展。在各级领导的带动下，同志们不辞辛苦，不计较个人的得失，走村串寨，及时将各地的结防工作开展情况和疫情态势汇总进行分析，积极宣传党的政策和防治结核病的知识，帮助基层出主意想办法，并反馈到卫生主管部门和卫生部结核病控制中心，为卫生主管部门及行政领导决策提供了可靠的依据。领导和专家们一起，了解情况，分析疫情，制定解决的方法，使我省结核病防治工作不断发展。

五、存在问题

1、部份专业技术人员的积极性没有得到充分的发挥，如何调整好是有待今后认真研究的问题。

2、非项目县归口管理仍然未解决，很多肺结核病人到医院或普通诊所治疗，由于经济困难和不规则治疗而形成耐药，难治复治病人增多。

3、我省结核病疫情严重，宣传工作力度不够，使部分领导和群众仍然对其认识不足，大部分医疗单位领导和医院的医务人员仍然不了解现代结核病管理手段和先进的治疗方法。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 6 时光荏苒，岁月如梭，不知不觉中已到了 20_年年末，回首这一年来，不禁感慨万千，在这一年中，我在车间主任及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过这一年来的学习与工作，各方面的能力都有所提高，没有辜负大家对我的信任，现将本年度的主要工作情况总结如下：

一、遵守各项规章制度、认真工作、使自己工作效率不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。遵守公司的各项规章制度、兢兢业业做好本职工作是我自己的工作原则，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务、并履行岗位职责。因为工作的特殊性和精确性，在工作中我严格要求自己要做到零误差，以提高准确率和工作效率。

20_年度在车间主任的领导下，工艺员的指导下，我带领本班组和其他同事共同参与并生产了 42 批丹参提取液其中包括 11 批石硫法中试，合格率达到 100%。我除了写实际记录外还负责参与编写了 45 批 GMP 主记录及相关辅助记录。在生产以上这些批丹参提取液中，我已经熟练掌握了生产工艺流程及设备操作技能。

二、积极配合领导、团结同事、相互学习

尊重领导、服从命令、积极配合工作；平日里多关心同事、团结一体、互相学习。工作中我们都是彼此的老师，往往从别人的身上看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相从看问题、到解决问题上都给了我新的机会和经验。互并肩扶持着。从我个人而言，在工作的过程中我受益非浅，从做事、到做人；

1、参加生产部组织学习的 7S 现场管理，通过对“7S 管理的学习我深刻地认识到，必须努力提高自身素养，规范自身行为，在平时的工作中，提高文明标准，增强团队意识，养成按规定行事的良好工作习惯，达到 7S 现场管理要求。

2、组织本班组学习了《GMP 药品生产质量管理规范》及参与修改《岗位 SOP》相关知识，同时还参加了《GMP 药品生产质量管理规范》相关知识的考试，通过学习和考试本班组人员对 GMP 知识及岗位 SOP 有了进一步的认识和提高。同时我自己也对 GMP 知识及、岗位 SOP 有了更深层次的认识和提高。

三、其他方面

在这一年里，我参加了公司组织的趣味运动会、篮球比赛、四环新厂建设奠基仪式以及现在建造的新制剂车间和化验室的开工典礼。同时还有公司领导体恤我们职工工作辛苦，特意组织了春游，在春游中还安排了集体活动，并且在参加集体活动的游戏中取得了很好的成绩。

总结一年的工作，虽然有了一定的进步和提高，但在一些方面也存在着不足和需要改进，有些工作做的还不够完善、不够完美。希望领导能够给予外派学习的机会，以便提高个人本身素质及更好的创新。

在以后的工作中，我将努力提高工作质量和效率，进一步提高自身的素质、寻找差距、克服不足、在今后的的工作中取得更大的进步。我会带领本班组做好公司领导和车间主任交给的每一项工作任务，同时对本班组人员加强管理和学习《GMP 药品生产质量管理规范》、洁净区相关知识及车间相关文件的培训。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 7 从 20_年_月_日，三个月的试用期过去了，感谢_有限公司的给予我这次这么宝贵的工作机会，在与_公司的员工一同相处的三个月时间里，我得到了他们很多的帮助。时间过得真的飞快，试用期间我学习到了很多的经验，通过自己的刻苦努力，也让自己的工作能力有了很大的提升，现将成为公司的一名正式员工，接下来我将对自己在三个月的试用期工作进行一个总结：

一、工作内容

(1)招聘工作：到目前为止，我已协助公司的招聘专员，参加了五次大型的学校应届毕业生招聘，分别是在_大学、_大学、_学院等等。在各个招聘网站上发布招聘信息，并与网上的求职者及时的联系。另一方面，我还进行了求职者来电的登记，以便公司的人事专员能做好后续的跟踪，以免公司人才的流失，为公司储备更的人才需求。

(2)其他的人事管理工作：办理每一位新入职员工的入职手续，和每一位需要离职员工的离职手续，及时补充每一位员工的劳保用品以及做好相关制度修订工作。收集和整理员工的个人档案，完善各位员工的劳动合同管理资料。对目前公司所有在职员工各类合同的签订、续订、鉴证等工作，还有离职员工劳动合同进行封存管理，并整理和归纳公司人事文件及资料。更重要的是做好公司各个办公室的保洁工作，为公司的员工提供一个良好的办公环境。

二、工作中的不足

在工作中，由于自己的工作的处理方法不到位，在公司需要我配合各个部门处理事情的时候，未能及时的完成和解决问题，导致自己一直处在原地，办事的工作效率低。自己工作的时候也不够细心仔细，经常导致文件的整理和归纳出现错误，给公司其他人事专员造成了很多不必要的麻烦。因为自己的粗心大意，经常忘记对一些后续的工作进行跟进处理，导致事情一拖再拖，非常影响

其他员工的办事效率。

我知道自己的工作岗位上还有很多需要提升加强的地方，所以我不会遇到这些困难就退缩，我会虚心的想各位前辈学习，提高自己专业的办事能力，学习到前辈们处理问题的办法，多多与各位同事沟通交流，进一步的充实自己。

三、总结

这是我走出大学校门找到的第一份工作，所以，我对待这一份工作很认真，尽心尽力，努力地在把自己的工作完成的很好，但我知道，在工作中，我出现了很多的失误，我非常感谢每一位同事和各位领导对我的包容还有照顾，还有你们对我耐心的指导，在今后的工作中，我一定不负众望，继续的为公司效力，恪尽职守，一如既往的认真完成自己的工作，而且会把工作做得更好。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 8 转眼间，20xx 年已经将过去，我现在已是酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。

自 20xx 年 xx 月开始在办事处实习，xx 月份在总厂培训，至 xx 月份分配到 xx 县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在继续担任业务员工作，并分配到 xx 部担任业务员，这使我对在实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回馈办事处领导的信任。再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于气候较冷风又大，经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为酒业以及 xx 办事处在窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼我今年 4 月份来到办事处，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在 8 月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完

成领导分配的各项工做，并在余限的时间里，通过客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

自身心态的不成熟性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

辞旧迎新，展望 20xx 年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 9 本次出差是我来企业这么久以来收获最大的一次。这次的工作经历让我学到很多，也让我看到了自己存在的很多不足。这次的工作是集翻译，导游，助理为一体的综合性工作，需要我运用到多方面的知识和能力。对于毫无工作经验的我来说，这是项挺高难度的工作。

和之前所做过的翻译工作相比，这次的翻译工作难度要高的多。因为这次并不是帮助参展商做产品介绍，招待顾客的翻译，而是为参观展会的几位老总做搜索他们需要的产品，并提供各种产品使用信息的翻译。之前为参展商做翻译，只需把参展产品介绍以及各种产品型号，价格记牢，基本就可以很顺利的应付。而这次需要了解的产品很多，不像之前只是对单个产品的了解，需要翻

译的面也很广。这次展会主题是医药类，参观企业是做进口洁净手术室各种设备的。而我对于医药类专有名词懂得很少，所以对于我来说，难度很大。也让我知道了自己对专业词汇缺乏的不足。不过通过这次展会，增长了我的见识，也多对一个领域有所了解。

本次不光是针对产品介绍做翻译，还有个让我比较意外的任务，就是代表此企业和一家德国物流企业做谈判翻译。说实话，对于一个员工来说，我从没经历过两家企业谈判这样的场面，而且我对这两家企业的关系一点也不了解。只能他们说一句，我翻一句，觉得十分茫然。随着谈判的进行，我才慢慢理清他们两家企业之间的关系和矛盾所在。德国企业给我们 2 小时的谈判时间很快就过去了，由于他们还有下一个 TERMIN, 所以又约在了第二天上午继续谈判。

第一次谈判我们的准备工作做得很不充分，不像德国企业把要谈的要点，谈判重点等全纪录在笔记本里，所以谈起来得心应手，不停的把球抛给我们来接。而中国企业可能没有太重视，都是现场发挥，主题也不明确。经历过第一次谈判的失败，大家马上重视起来，负责人把第二天需要谈判的要点做了总结，并让我事先准备。第二天一大早大家还再次针对要点做了补充。经过这次的准备，谈判比前一天顺利的多，几项中方提出的要求德方都同意了。通过这次谈判翻译，让我学习到了很多谈判技巧，同时也真正感受到企业间的激烈竞争。

参观完展会后，老总让我把几天拿到的展会资料整理出来，并把第二天的谈判内容整理好发 E-MAIL 给德国企业。其实这些工作并不属于我这次的工作范围，不过我个人认为，多参与些企业的工作能够多积累经验，对我个人从学校走向社会的成长过程也是很有益的，所以并没有计较得失，答应他们完成。之后的几天我就是作为一个导游的身份出现了。我带着大家去了科隆大教堂，科隆市政厅等景点，并让他们感受了欧洲自由，开放的文化。老总特爱吃烤猪肘，所以几乎每顿饭我们都在寻找特色烤猪肘。也带他们去了科隆老街一家很有特色的小酒吧，里面有各式各样的乐器演奏。整整 6 天下来，大家相处得还是很愉快的。

我知道其实这次自己的表现一定让他们不怎么满意，我自己对自己的表现也并不满意。因为对他们来说，我一定是个不知道怎样招呼人，也没有专业的组织能力和领导能力，没有任何社会经验的小女孩。不过我想就是因为我的毫无经验，单纯的有点傻的举止让他们能原谅我在此次工作中的不足。我也很感谢他们能给我这个机会让我接触到更多，看到更多自己目前没有机会接触的领域。感谢他们在此次工作中对我的指导，尤其是姚总对我在方方面面的帮助和指导。我很感谢她把我当作她妹妹一样，教会我不管是经济领域还是医学领域，亦或是生活领域，与人相处之道的种种。也感谢她对我的忠告以及允诺下次回国提供给我锻炼能力的场所等等。对于这次工作中的失误或不足，我真诚的希望能得到各位老总的谅解。我相信，在经历一次次的历练后，一定会有所进步，做到让他们满意。

先总结本次工作中我需要保持的优点，自我感觉我对工作认真负责，很努力，很能吃苦，满踏实。自我反省能力较强，能认清自己的不足。不足之处就有很多，要着重改进：

1. 日常交流的德语没什么问题，但是牵涉到专业领域的词汇量还是太少，今后要加强更多专业词汇的积累。

2. 为人处事上还要更加圆滑，多培养些幽默感。多参与大家的讨论，不要害羞不要怕犯错误。

3. 提高自己的组织能力和领导能力，在不同环境中身份转换要快，并要尽快投入到当前的身份中。例如，从翻译转换为导游，要尽快进入角色，立刻成为领导和组织者。

4. 要有主见，不要一味迁就领导，自己要首先提供方案并选出自己认为最好的方案然后再听领导意见。要培养自己工作的自主性。

通过这次工作，我觉得自己在社会上完全是个白痴，除了会德语，什么都不会。但是我不会失去信心，相反我觉得自己有这么好的平台，通过做各种展会的翻译，能接触到各类社会较高阶层，通过与他们的交谈，学习到很多，也能了解他们成功的历程，我觉得这是很有益的。从中我也更清楚地了解到自己的不足，所以我看到了希望，也知道了自己要努力的方向。姚总说的很对，光有

梦想是没有用的，要付诸于行动，每天争取进步一点点。今后我会努力把书本知识和实践结合起来，尽早尽快地融入社会中！

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 10 韶华飞逝，一眨眼来公司已经 1 年半了，也由当初刚毕业时的踉踉跄跄逐步蜕变的稍加成熟，一年来发生了很多事，知道原来公司可以发展这么快，原来有这么接地气的老板老板娘，有这么有趣的人，有这么体贴的人事。不过感受最深的应该是自己的成长，借着这次年终总结的机会，记录下自己的改变与成长。

一、如何教会新人打理店铺分担自己的担子

自从带人了，自己已经不是单纯只需要注意业务员需要做的事，也需要涉猎管理者需要注意的事项，怎样才能带好一个新业务员，刚开始也不知道怎么去带，就想一股脑把自己知道的都教给新人，也没有想过高效的方法，自己又不完全放心把事情交接过去，所以出现了很多问题。明显感受到带人带出累赘感了，本来新人过来，可以帮自己分担点事情以后也是可以帮我们提高业绩的，但是我这边又要教新人新东西，教完让新人自己去实际操作，因为事情杂碰到的问题又很多，碰到了问题还是得找我们来给他再次解答一次，相当于我们自己在处理问题的同时还得嘴上去说教教会新人，而且可能处理一次，新人还是不明白，下次还会来问，所以花得时间比我们自己处理还要多。

但是为了长远来看，假如教会新人了，以后自己都不需要去处理这些事情，所以最关键得还是要尽快教会，前期时间花的多，新人某个问题会反复出错，不光有他人的原因，自己得方法肯定也需要改变，我自己换位思考，自己作为新人，面对我教过去的东西，自己刚开始会处理的如何，会遇到什么问题，我这边主要店铺日常处理方面事情很杂，很容易出错，于是我就做了一个店铺日常得处理流程，里面涵盖了需要处理得日常有哪些，先后顺序，以及后期处理过程中会出现得问题也给出了一份解答方案，新人只需要参照这个流程去处理日常就好，不需要每次有问题都反复来问。如果有疑难杂症，新人自己也会记录到笔记本，自从发了这个工作流程，和新人谈过了，效果不错，节约了双方的时间。新人上手也更快了。

二、如何留住新人让双方都能发展

对于公司达标的业务员，该怎么留住我自己其实考虑的不多，也没有经验，老大是过来人，肯定是需要借鉴老大的经验。虽然今年一年来老大管我们没有以前那么多，但是大方向还是老大把控着，有问题也会提前替我们想到。要留住新人，物质问题需要解决，如果暂时不能解决，至少要让新人感受到希望；其次就是他自身在公司的发展空间，让新人感受到未来的无限可能，而这些可能又不只是画的大饼，是真的可能会实现的。

新人只要看到了公司的发展以及觉得自己可以在公司好好发展，那么都会想快点转正然后工资上涨，我这边的新人转正前，关于提成我也是做了很多思想斗争，不知道该怎么分配才算合理。格局以及团队的凝聚力是老大教给我的关键词，应该也是整个公司的关键词，做管理者要有格局，团队要有凝聚力才能和底下的队友一起健康向上的发展，所以本着这个想法，自己也做出了目前的小让步，给新人更多的发展空间。至于留不留得住一个人，还是得看当事人自己的想法，我们这边是给了足够的发展空间。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 11 转眼间，20xx 年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

在这 XX 个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

从 2 月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式与建立客户关系群。在市场开发与实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，

每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结与改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”我对自己说。

二、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有非常多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；

缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；缺乏信息交流，使非常多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。

问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，查找自身原因、找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、对客户的信息要及时响应并回复；

对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

4、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；

好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 12

我是 20xx 年初走上新钢联的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了新钢联外贸工作的艰辛、开拓、和进步。

与新钢联的其他业务相比，我们的外贸业务还显得很弱小，共有 5 个人。在 20xx 年中，我们完成了出口贸易 44890 吨。其中 60%以上为从首钢之外的厂家采购后出口的。这个数字虽然不大，但我们付出的努力是很大的，这个数字是 20xx 年的 8 倍，我们全年实现了外贸利润 330 多万元，不仅超额完成了全年的计划任务，同时也显示了新钢联的外贸业务在过去的一年里确实有了长足的进步。

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在 20xx 年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工

作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。**年，我共经手处理了 16 份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16 份信用证中曾经有 40 多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。20xx 年我共制单 45 套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款 760 余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

20xx 年 4 月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢 965 吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢 2447 吨，包钢采购欧标圆钢 2423 吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板 13308 吨，20xx 年，由我经办出口钢材合计 19143 吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

20xx 年 10 月份，从包钢友谊轧钢厂采购 2423 吨圆钢的事给我留下深刻的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同 2500 吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在 11 月 30 日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因此此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在 12 月 4 日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相

符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在 12 月 14 日前具备报关条件。

通过 20xx 年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20xx 年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结 20xx 年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 13 一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了 xx 公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流。面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

没有规矩不成方圆。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着比如品牌、质量、服务、配件资源，来赢得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。

建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的“五心”服务，来争取成绩。面对日益激烈的市场竞争和信息时代的已经来临，建议公司在互联网市场多做企业关键词推广，例如：知名常用网站让客户只要输入：“发电机”，或是“康明斯”等关键字就可以看到公司资料。让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高公司知名度和信誉度。辞旧迎新，展望 20xx 年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

优秀业务员 2024 年度工作总结 篇 14 20xx 年一年来,我作为一名外贸业务员,一直负责外贸的 单证 及货款回收的工作。具体外贸工作如下:

一、跟货代联系订舱。

1, 制作托书, 托书上注明出运港, 目的港, 品名, 件数, 毛重。

2, 索要进仓地址(送货通知)

二、制作银行交单所需 单证 (L/C) 和客人所需 单证 (T/T)。

1, 根据合同制作商业发票和装箱单。

2, 和货代确认提单。

3, 到商检局做产地证。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/446122232121011001>