# 202\_业务员转正工作总结精选

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-03-10

*20\_业务员转正工作总结精选5篇作为公司的一名业务员，当通过了试用期，面临转正的时候，我们可以对自己的工作进行总结，从而进一步提高自己的业务能力。下面是小编给大家整理的业务员转正工作总结，希望大家喜欢！业务员转正工作总结篇1从3月26日开始...*

20\_业务员转正工作总结精选5篇

作为公司的一名业务员，当通过了试用期，面临转正的时候，我们可以对自己的工作进行总结，从而进一步提高自己的业务能力。下面是小编给大家整理的业务员转正工作总结，希望大家喜欢！

**业务员转正工作总结篇1**

从3月26日开始进入公司，不知不觉中，将近8个多月的时间一晃就过了，在这段时间里，除了收获了半年多的辛劳之外，更多的是让我看到了一年来工作中的不足。为了明确新的一年的工作方向和目标，不断的修正和完善自己，现对自己参加工作以来的这段时间作一小结。

还记得自己刚进公司的那个时候，充满着第一次真正开始上班了那种喜悦，对什么都充满好奇，好奇心的驱使下真想一下子把所有与工作相关的知识都学到。在接下来的工作中，自己努力熟悉业务流程，熟记各种操作，并积极地请教有经验的同事，有把握有依据地做每件事。抱着一个空杯心态，抓住一切充实自己的机会，提高自己壮大自己。同时，在张经理的耐心指导下，自己一步步的成长起来，至今尤存感激之情。

在工作的这个几个月中，我严格按照公司的各项章程完成工作。在全球经济不景气的大环境下，我积极开发客户，踏实工作，一步一个脚印，一月一个台阶。经历了对锻件和铸件毫无所知到有初步的了解，也经历了对阀门知识略知一二到有了一个全面的认识，更是经历了没有订单的焦虑，向往订单的心切，得到订单的喜悦。

在这个8个多月中，我充分运用公司提供的优越条件，运用不同的关键词，广撒渔网，在各种商业网站上寻找客户，化的挖掘潜在和客户。在过去的8个多月中，发出去将近7000条开发信，虽然受到的回复是相当少的，但是对于一个初步踏入这个行业的业务员来说这样的工作是必要的，效果也是立竿见影的。

处理报价方面，我努力做到第一时间回复客户，认真对待每一份询价，积极高效地做好沟通，在最短时间内给客户提供报价。在过去的几个月中，共发出报价将近50份，其中阀门报价占总报价数的4/5。但遗憾的是既成订单少的可怜，共接到订单3个，总金额为5000多欧。这样的销售额无论是对我自己还是对公司来说都是不能让人满意的，或者说是远远不够的。对此我感到无比的惭愧。来年自己得更加努力，杀出一条金路来。

工作了后的这段时间自己学到了好多东西，还记得刚开始遇到问题心慌着急，到现在能够镇定有条有理地处理。平时在空闲时间也积极去翻阅了一些与工作相关的书籍和外语资料，积极充电。让我欣慰的是，使我原本一般的英语写作及口语得到了很大的提高，现在能够和客户熟练的运用两种外语沟通，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中继续努力积累。

虽然说自己成长和收获了很多，但是更是有很多不足的地方还需要改进。总结起来，自己在以下几方面做的不足。

第一，专业知识匮乏。自己的专业知识还相当欠缺，对行业没有建立起敏感度，框架概念和基础知道了解太少，导致自己在翻译中不能很好的驾驭语言定义概念，以及在与客户电话或者面对面沟通时造成冷场或者尴尬的局面，进而给客户留下了不专业的印象使得合作受阻。以后定期加强这方面的积累，努力把自己打造成一个能用外语谈技术的业内行家。

第二，外贸知识欠缺。自己对外贸这一领域了解不够，没有经常去一些外贸网站了解一些外贸动态以及外贸技巧，从而在这个打信息战时代，没有及时获得一些及时有价值的信息，导致自己对市场定位不当，寻找客户战略失措。以后要在平时业余时间多多加强自己的这方面知识，让自己大脑时时与世界大气候接轨。

第三，沟通问题。没有有效及时的跟踪好客户，对潜在的或者报过价的客户，没有找到一个合理的跟踪方案，没有仔细揣摩客分析户真正用意，在跟客户发邮件或者交谈时偏离客户意图，造成沟通不当，痛失客户。当然这是一个积累的过程，希望自己善于总结，做好记录，确保相同错误不重复出现。

第四，心态问题。自己的工作热情不能持续，时而高涨时而低靡，使得工作不能持续有节奏按计划进行。以后要学会调整自己的心态，使得一切工作都在平稳的计划中进行。

以上问题希望自己能深刻反省，并能找出一个可行的适合自己的解决方案，改正不足，取长补短，进而以最饱满的状态对待工作。

我们公司在祖国日新月异大发展的背景下，在吴总和翟总夫妇的正确领导下，在大家的齐心协力各个部分紧密配合下，一步步地在成长壮大起来。我们不仅看到了我们的实力在变的雄厚起来，条件在变的优越起来，规模在扩大起来，前景十分乐观。但是在取的这些喜人的成绩背后也存在着不少的矛盾和问题亟待解决。

第一，公司缺少一个现在企业的管理系统，一套适合我们公司运行的管理执行模式。各个负责人的职务不分明，遇事推脱。我们已经是一个有相当规模的公司了，不能再以小作坊式的管理模式运行了，更希望我们以后勿以我们是小公司为理由去开脱一些事情，我们必须给自己定位成大公司并以大公司的姿态要求自己，这样我们才能做赢做大。一个企业如果管理不当，运作不健康，从长远考虑，对公司的人才队伍建设、企业文化、企业荣誉、企业战略的实施都都会起到难以估量的消极作用。

第二，报价问题。我主要想说阀门报价问题，首先我们的报价人员不是很懂阀门，在报价的时候肯定会存在很多让人不信赖的问题，抛开价格问题不管。我们是见阀门询价就报给报价，等到客户有意向的时候却又提供不了一些技术，这样把我们搞的很被动，失去了客户的信任。建议在报价之前，报价人员不懂技术能够给我们提出来，业务员及时跟客户沟通，沟通好再报价。还有，就是和报价人员的沟通障碍太大，一个小小的问题，却迟迟等不到QQ回复，导致有些问题不能在第一时间反馈给客户。另外，建议我们公司报价人员应跟技术部放在一块，这样方便报价人员及时技术确认，不仅会减轻业务员两边沟通的繁冗，又避免了业务员不懂技术发给技术部的某些错误翻译。很希望公司在明年能在阀门报价这块有很大的改善。

**业务员转正工作总结篇2**

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。

在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每天要准时上下班，每天要对着电脑坐一整天，现在的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。

首先，先总结一下我半年来的工作情况。

这半年来我主要是做以下这些事，最主要的当然还是负责网络发布这一块。记得刚来时不懂得如何发布，经过这段时间的发布，慢慢地有了新的体会，知道如何提升自己公司产品的曝光率。当然也会每天及时地更新我们公司的产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到网站上去，充实我们的产品信息。半年下来，虽然并没有什么实质性的客户，但也会在一些免费网站上收到一些询盘，可见功夫并没有白费。因此以后还是会继续努力维护这些B2B网站。

其次是对产品的了解。

记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。现在我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后一定要努力去了解更多的产品，特别是其他厂家的。

除此之外，平常我也会处理一些询盘。主管会将一些在阿里巴巴网站收到的询盘分配给我处理。当然我也会及时处理，对信件及时作出回复，但大部份都杳无音信，可能大部分人都经历过相同的事情。很多发出去的信件都得不到回复，即使部分报了价，但最终成交的可能性也微乎及微。即使是这样，也要对每份询盘做出及时回复以给客户留一个好印象。都说做业务员要有耐心，要有恒心，大概就是体现在这里吧。

半年下来，虽然还未接到单子，但总体而言对外(内)贸流程也有了一定的了解。客户询盘——报价——得到订单，签订合同——公司内部下单投料——生产部生产设备——发货——调试——售后服务，每一个环节都至关重要。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。

我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。

都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在B2B上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。

这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

**业务员转正工作总结篇3**

三个月是时间说快也快，在这段时间里各位领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了他们“海纳百川”的胸襟，感受到了做工程人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了工程人作为拓荒者的艰难和坚定。在对他们肃然起敬的同时，也为我有机会成为工程行业的一份子而惊喜万分。

初来公司之时，虽然我是土木工程专业毕业，但是没有实际性的接触工程这个行业，所以对于施工我也不是十分了解，因为理论上的知识与实际工作中有着很大的差异，所以试用期中如何实际理解工程的含义，懂得施工的具体步骤，以及注意各种事项，如何与搞工程的各种人员打交道便成为我的当务之急。

刚到工地，我感到十分的茫然，不知如何下手，从哪里做起。在项目经理和施工主管的指导下，我慢慢的知道了我应该做什么，我能做什么。在此我向各位帮助我的领导和同事表示真心的感谢。现将我的个人工作总结如下：

1、经过我每天下工地的努力，我了解了在工程施工中应该注意的事项(比如配筋、浇筑混凝土等注意事项)，知道了如何保证施工顺利的进行，如何的能够节省材料等等。

2、到了这里我认识了所有的的领导和各个施工队的人员，我和他们积极的接触，通过他们我了解了这个工程的大体概况以及各个项目的的情况，我知道了这些项目的具体施工步骤。

3、由于平时帮忙做些资料，我熟悉了资料员的大体工作程序，工作内容以及培养了仔细认真的工作态度。同时我也接触了预算和结算等方面的知识，我会努力争取能够独立处理这些问题。

4、在工地上我不仅学到了土建的知识我还通过现场观察、操作对于室内装饰、水电安装等方面的知识也有了一定的了解。

5、由于原来做过测量，来到这里我能顺利的操作水准仪和全站仪等仪器，能够独立的为施工队伍算工程量等等。

6、其他方面，来到九寨工地我认识了很多朋友和同事，闲暇之余我就会向他们请教一些和工作相关的知识，虽然有的时候不能得到满意的答案，但是我觉得和他们相处很愉快，如果他们有需要我会尽力帮助他们。

7、在工作中我也存在着许多不足之处，比如有时候后不够主动，由于刚接触这个工程对于一些细节方面处理的也不是很完善，我相信以后我一定会努力做到更好。

以上是我这3个月来取得的成就和不足，但是我知道这离公司和领导的要求还有很大的差别，在今后的工作中我会更加的努力，争取让公司和领导满意，在平时的空闲时间里我会温习理论文化知识，争取早点考到建造师等相关资格证书，我相信理论加实践一定会让我走向成功。我会充分的发挥个人所长，为公司做贡献。

**业务员转正工作总结篇4**

转眼我在\_\_的学习、试用期即将结束了，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、试用期完成的工作

1、销售情况。

这几个月来在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_中片区市场完成销售额\_\_万元元，回款率为96%；低档酒占总销售额的\_\_%，其中以\_\_销售为主；中档酒占总销售额的\_\_%主要以五星\_\_及四星\_\_为主；其中五月份销售额为\_\_万元，占总销售额的49%；\_\_月份销售额为\_\_万元占总销售额的15%；\_\_月份销售额为\_\_万元，占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况。

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是\_\_中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜；其他新增网点为\_\_中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广。

为了提高消费者对“\_\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴\_\_宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家；对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对\_\_片区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

6、市场竞争品牌调查统计情况。

根据现有市场调查统计得出，\_\_、\_\_、\_\_楼及\_\_等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以\_\_、\_\_为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司\_\_头曲、\_\_大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

\_\_司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进\_\_、\_\_等系列酒达\_\_元可获得\_\_牌豆浆机一台，达\_\_万元可获得价值\_\_元空调一台。

\_\_以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送\_\_。

二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1、努力学习，提高业务水品。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道。

\_\_市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售工作。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导！

**业务员转正工作总结篇5**

从入职至今不知不觉已快三个月了，通过这三个月的锻炼和磨合，在领导和同事的指导帮助下，我对工作有了一定的了解，经过这三个月的工作学习，个人综合素质有了新的提高。在转正之际，回顾这三个月来的工作历程，总结如下：

一、工作中的体会以及成长

1、能够较好地完成上级安排的任务。认真遵守公司的各项规章制度，严格约束自己。

2、用心做事，能够较好地完成本职工作。把客户遇到的问题当做自己的问题来解决，尽力为客户解决所遇到的问题，对来访的客人以礼相待，热情，耐心地帮助他们。

3、努力学习相关知识，初到公司时，我对房地产开发行业了解不多，通过一些基本工作，例如：一些数据统计、合同的备案、文件归档等等，我对房地产开发有了一定的了解与认识。

4、态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然担起来了，就要尽自己的努力去完成。

5、在各位领导指导下、同事的帮助下，我在不停的完善，把事情条理化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。

6、在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

二、今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导

1、不断加强专业知识学习，向身边的同事学习，积累工作经验，逐步提高自己的理论水平和业务能力。从工作中总结，提高效率，提高工作能力。

2、经过三个月的时间，虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，需要进一步改进和完善的地方，如工作中存在粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，应变能力、协调能力都还有待进一步提高。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中努力完善提高自己，弥补不足。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，一如既往地做好每天的工作；始终以一个初学者的身份向同事请教工作中的经验。不断的提升自己的专业水平及综合素质。

经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！