# 推荐外贸业务员工作总结与计划如何写(五篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-01-23

*推荐外贸业务员工作总结与计划如何写一您好!经过多番深思熟虑后和大环境影响，且鉴于个人原因，我需要重新确认未来的方向。现特申请离职。在离职前的这段时间，我将对我现在的工作进行以下安排：1、客户资料档案交接。各国资料客户已经归档，客户详细联系方...*

**推荐外贸业务员工作总结与计划如何写一**

您好!

经过多番深思熟虑后和大环境影响，且鉴于个人原因，我需要重新确认未来的方向。现特申请离职。

在离职前的这段时间，我将对我现在的工作进行以下安排：

1、客户资料档案交接。各国资料客户已经归档，客户详细联系方式、货物进度已经存储统一文档。

2、国际官网。官网内容大致成形，目前版头仍需要继续修改。

3、xx官网账号交接。账号名称、账号密码、xx账号、xx密码已经备份在桌面电脑文件夹里面。并且告知同事王某某具体位置。

4、国内销售打印文件资料、日常打印资料、摊位设计资料、公司电子图册cad版本、电子图册版本、xx搜集到的资料、以及所有图片从xx年x月x日至xx年x月x日为止的所有资料都已整理妥当在e盘。

我考虑在此辞呈递交以后的2天内离开公司，并且辞职后在我能力范围内尽可能地为接替工作的同事提供一切关于业务上的帮助，以减少给公司带来的烦恼。

在此，我感谢公司曾经给我提供了一年半的成长时期。在公司的发展之中，xx平台操作、后台产品最大化的优化、电线电缆插头的行业知识、photoshop运用自如的技能、官网设计与排版，展会设计与布展、邮件回复客户技巧、外贸货物出口经验、客户订单处理、财务业务单据整理、业务能力提升、英语口语自信提高、团队意识提高、资料整理能力，以上知识与经验在公司在职期间

都得到了增进与丰富。在此我表示衷心的感谢公司给我在短期内提升业务能力的机会。同时，感谢xx年x月x日起与我风雨同舟、共度多次难关的张经理、叶同事、黄同事，让我曾经义无反顾投奔于这个团队这个平台之中，让我曾经多次熬夜也愿意为团队完成艰难的任务，让我曾经挑战了许多曾经不敢想象的事情。也感谢陈总与大步公司一直以来努力营造了积极向上的一个工作氛围，感谢大步为我们外贸部提供了多个美好的发展平台和分享人生与知识的早会，也感谢公司多次举行意义非凡的户外活动，让我更加深入了解性格各异却志向相投的好同事。

在此，愿公司事业未来走得更好，更辉煌。

最后，为我的辞职给公司带来的不便深感抱歉。

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**推荐外贸业务员工作总结与计划如何写二**

尊敬的领导：

您好!

感谢您在百忙中浏览我这份求职信，给一个即将毕业的大学生一个机会，在次我对此表示深深的感谢!

首先请允许我做自我介绍，我叫xxxx，是江西财经职业学院大学20xx届应用外语系英语专业的毕业生，获知贵单位广纳贤才，我慕名而至，真诚的渴望加入，为贵单位的明天添砖加瓦，更愿为此奉献自己的劳动和智慧。

秉着对知识的渴望，对英语学习的执著，在校期间我认真学习专业知识，并通过了大学英语四六级考试，还通过了全国非计算机专业计算机考试二级。在班上任组织委员一职，组织过班级体郊游、班内趣味运动会等活动，当然这些都是小事情，但这个机会培养了我很好的组织能力与协调能力。

在课外我积极参加学校的各种活动，曾代表我专业在知识竞赛中取得一等奖，同时我还参与到社会实践中，在校期间曾作过家教一职，也曾在网吧担任过管事一职，还为诺亚舟电子辞典作过市场调研，通过这些社会实践我学到了很多课堂上学不到的知识，对社会有一定的了解和认识。07年夏天到深圳同学公司打工，对外贸事物的运行和操作有了亲身的经历，我想这是最珍贵的经验。

本人平时爱好广泛，喜爱音乐，运动，会弹吉他，在校期间还获得学院杯青年歌手大赛一等奖。同时对军事与政治颇为关注，经常买关于军事和政治方面的报纸杂志研读，对当今世界的电子产品消费也有一定的关注。伴随着青春的激情和求知的欲望，我即将走完四年的求知之旅，美好的大学生活，培养了我科学严谨的思维方法。更造就了我积极乐观的生活态度和开拓进取的创新意识。课堂内外的社会实践、扎实的基础知识和开阔的视野，使我更了解社会;在不断的学习工作中养成的严谨、踏实的工作作风和团结协作的优秀品质，使我深信自己完全可以在岗位上守业、敬业、更能创业!乐慧眼，开始我千里之行。疾风知劲草，路遥知马力。古有毛遂自荐，今有伯乐点将。愿借您伯有待于您通过“使用”来证明。

最后谨祝贵公司事业蒸蒸日上!

谨附上本人履历一份，详列本人的基本资料，社会实践，技能和学历。承蒙审阅，不胜感激!

此致

敬礼!

求职人：

20xx年xx月xx日

**推荐外贸业务员工作总结与计划如何写三**

1、能熟悉应用办公软件阿里巴巴等网络工具

2、负责公司产品在外贸平台上的销售及推广；英语4级或以上，能用英语与客户跟进；

3、主要通过电子商务平台发布产品消息，接收客户询盘，报价以及客户跟进；

4、开发新客户，维系老客户，通过各种途径主动寻找和联系潜在客户；

5、具备较好的沟通、协调及执行能力，工作踏实认真、应对快捷敏锐，责任心强；

6、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力，具有亲和力，具备一定的分析及判断能力，良好的客户服务意识；

7、具有积极进取的精神，肯吃苦耐劳，有团队协助精神，善于挑战，有责任心

**推荐外贸业务员工作总结与计划如何写四**

转眼间，20\_年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；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，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，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职业业务员，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，以下是一年来的工作心得体会：

1.对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3.业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，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，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。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。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

1.诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2.热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3.耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实6个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说xxxxx。

4.自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问xxx的时间。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，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，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总和改进，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。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

**推荐外贸业务员工作总结与计划如何写五**

名姓：×××

性 别：男 司公电话：×××××××××

出生日期：19××年××月××日 家庭电话：×××××××××

地 址：北京市科技职业学院xxxx#

手机 ：×××××××××

邮 编：×××

求职意向：销售部主管

非常热爱市场销售作工，有着十分饱满的创业激情。在两年从事陶瓷市场销售作工中积累了大量的实践经验和客户资源。与省内主要的二十多家陶瓷经销商建立了十分密切的联系，并在行业中拥有广泛的业务关系。在去年某省的陶瓷博览会上为司公首次签定了海外的定单。能团结己自的同事一起取得优异的销售业绩。

2×××年5月—至今： 担任某瓷器司公的外贸部业务员。

主要负责与经销商签定经销合同、办理产品的包装、运输、保险、货款结算、售后产品跟踪、市场反馈以及开拓新的销售渠道等。负责司公新业务员的培训，在实际作工中具体指导和协调业务员的销售作工，并多次受到司公的表扬。

1999年12月--20xx年5月：在×××司公做市场调查员。主要负责以电话形式向客户提取对产品的意见，并填写相应的表单转报给司公。

1996年9月—1999年7月某省科技职业学院国际经济与贸易业专大专学历。 在校一直担任毕业生干部，作工认真负责，学习成绩优秀，多次被学院评为优秀毕业生干部，优秀团干，个人标兵等。

1999/06 某某学院 优秀毕业生干部称号

1998/10 某某学院 优秀团干，个人标兵称号

1997/10 某某学院 优秀团干称号

培训经历

20xx/07--20xx/09 某省科技职业学院 通过外销员考试

20xx/03--20xx/06 某省科技职业学院 通过报关员考试

外语水平

可与外商进行日常常用语沟通，能阅读业务范围内常用术语。

电脑操作

熟练使用常用办公软件编辑业务文档，上网收发电子邮件

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！