# 有关业务员经典辞职报告通用(八篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-01-14

*有关业务员经典辞职报告通用一受聘方： 简称(乙方)根据《经济法》、《合同法》及相关法律法规，本着协商、平等、互惠互利的原则，双方商定，乙方作为甲方公司的全职外贸业务员。双方共同遵守如下条款：一、聘用内容：甲方聘请乙方担任甲方公司外贸业务员。...*

**有关业务员经典辞职报告通用一**

受聘方： 简称(乙方)

根据《经济法》、《合同法》及相关法律法规，本着协商、平等、互惠互利的原则，双方商定，乙方作为甲方公司的全职外贸业务员。双方共同遵守如下条款：

一、聘用内容：甲方聘请乙方担任甲方公司外贸业务员。

二、聘用合同期限：

(一)、本合同期限自 年 月 日起至 年 月 日止，聘用期为 3 年期限合同。(试用期为 3 个月)试用期从 年 月 日起至 年 月 日止。

(二)、聘用合同期满前一个月，甲乙双方均未有终止本合同书面通知时，即视为延长本合同有效期一年，无须办理续约手续，以后期满类推，除另有补充合同外。如甲乙双方其中任何一方不再续约时，则须于期满前一个月以书面形式通知对方终止。

三、 双方责任及义务：

(一)甲方责任与义务

1、按乙方业务开拓需要，提供宣传资料和相关证件。

2、每周阅览乙方的工作日记，对相应的业务关系或进程进行指导，协助乙方完成业务目标。

3、负责乙方所接业务的设计工作。

4、负责所有外贸订单生产、包装、检验、报关、售后工作。

5、努力控制、降低产品成本，确保其产品价格适合市场一般需求行情，在竞争、投标中其产品价格应是同行中的较有竞争力价格。

(二)乙方责任与义务

1、努力开展业务，开拓市场，完成任务目标。

2、做好工作日记，记录每天的行程与拜访的客户资料，作好次日的行程或工作安排。

3、遵守公司各项规章制度，维护甲方企业、品牌形象及商标权，不得做出有损公司形象或利益的行为。

4、严格保密甲方设计方案及生产技术，在业务过程中，对操作项目有保密责任，不得向任何人泄露商业资料，严格执行国家商业机密相关条款，违约者每次将赔偿人民币( )元违约金。

5、按订单规定准时收回货款。

6、公司提供的设计方案或技术资料征得甲方同意后，方可留给客户或借给客户

7、招待客户费用，应向公司提出申请，未经公司批准的招待费用，由业务员自理。

8、全程负责与客户订单的业务跟单工作，按订单规定保质、保量、准时完成与客户的收发货工作。

9、巩固老客户，开发新客户，代表个人更代表公司，对客户有礼貌，善待客户的意见与投诉，并及时向公司传递信息，建立良好的客户群体与客户关系。

10、与甲方正式签署本合同后，在本合同合约期限内，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本合同内容的合作，不得有炒单其它公司的行为，一经发现，甲方有权随时取消其合同并有权要求乙方赔偿损失人民币( )万元。

四、 合作形式

(一)乙方作为甲方的外贸业务员，按甲方制定的市场运行模式及要求，在国际市场承接企事业单位、政府机构、社会团体的接单签单业务。

(二)甲方支付给乙方的工资与提成如下：

1、乙方底薪为人民币4000/月

2、乙方的销售提成为货款7‰

(三)为便于乙方拓展市场，甲方向乙方提供相应的销售平台(如阿里巴巴、国内国际展会、ecvv等)。但乙方若在合同期限之内，提出辞职(非不可抵抗因素或客观因素)。则须承担相相应的违约责任，对于在公司工作期间接受的培训，参加展会，学习深造等产生的费用须予以承担。

五、 工作时间、工资、提成发放日期：

1. 执行标准工时制，每天工作8小时，每周至少休息一天。因为和国外存在时差的问题，晚上需要加班2个小时左右。工资发放日期为每月15日支付上个月的基本工资;

2、提成发放日期为收到货款年底支付

六、合作合同的终止

1、乙方违反本协议相关条款，并在收到甲方书面通知后，7天内未能纠正过失。

2、乙方自身的错误不同程度损害了甲方有关声誉，或在承接业务过程中，直接或间接损害了甲方商标的合法性和专有性。

3、依法终止合同后，甲方一次性支付乙方保密赔偿金人民币( )元。乙方不得以甲方的名誉开展任何活动，否则甲方有权追究乙方相关责任，乙方每次将赔偿人民币五万元违约金。

六、合同的未尽事宜，以及针对本合同内容的完善，双方可作“补充协议”，“补充协议”与本合同具有同等的法律效力，如果“补充协议”与本合同、多份“补充协议”之间有矛盾之处，以时间靠后的为优先解释顺序;

七、本合同一式叁份，双方各执一份，存档一份，经签字盖章后生效，叁份合同具有同等法律效力

八、补充协议

本人承诺对以上内容确认无误，并严格遵守合同及协议之条款。如有违约愿意承担相应的法律责任及违约责任。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**有关业务员经典辞职报告通用二**

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排(仅供参考))

1、早会培训学习(8：00—8：40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进(8：40—9：00)

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报，同时也要督促设计师的工作，以免设计师因自己的工作繁忙而耽误你的客户，与设计师沟通做到更好地协调与客户之间的关系

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9：00—9：20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动(9：30—17：00)

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，早会可以不开，电话可以不打。晚上回公司的时间也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就可以晚回去

5、回公司打电话(17：00—18：00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

**有关业务员经典辞职报告通用三**

尊敬的领导：

您好！

我是业务部的xxx。我很遗憾，因为近期的工作情况与我的职业计划有些出入，并且因为我在未来的规划中也作出了一点改变，我决定在此向您提出辞职，望您能接受的我的申请。

提出这样突然的要求，我真的感到非常的抱歉。但是如今的工作情况距离我的计划已经越来越远，甚至还在不断的远离。这实在是大大的偏离了我的计划。当然，造成这样的原因，与我自己在社会工作中的经验不足也有着极大的关系。对此，我深感惭愧。但在如今的反省中，我决定改正现在的误差，及时的调整现在的工作，及时的回到正确的轨道。

尽管我选择离开，但我还是非常感谢您，感谢您能早当初接纳我的到来。尽管这里不是我追求的工作，但是在这里，依旧给我带来了很多的收获，尤其是在社会的经验上。在作为业务员工作的这些日子，我收获了很多的社会经验，对自己的情况以及自己未来的预想也有了更多的了解。也正是因为如此，我才决定对自己的未来规划作出调整，也才能作出辞职的这个决定。

这些工作的日子来，大家给我带来了很多的帮助，正是因为有你们的帮助，我才能收获这么多，才能有这么大的进步！尽管我没有想在业务员上长久发展，但是我仍然很庆幸来到这个岗位。正因为参与了这样的工作，我才明白了这是一个怎样的行业。不得不说，业务员的各种非常的有趣。在工作中我不仅仅收获了工作的各种专业知识，还能不断的提升个人的交流能力。这让我大大的提升了自己交际上的不足。当然，这也是多亏了能有您的细心教导。在此，我对您在工作中的指点表示衷心的感谢。

如今，我来到xxx公司也有了x月了，经过这段时期的工作和考虑，我也经非常确定这份工作并不适合我个人的想法，也不适合我未来的期望。为此，我最终下定决心写下这份辞职信，望您能尽快给我答复。

我很遗憾，在了解了这份工作之后，其实我对业务员的工作也非常的感兴趣，但是终究还是抵不过自己的理想！我决定在还有机会选择的时候，尽量去多多体会，给您带来了这么多天的麻烦，是在抱歉。

最后，祝愿您在今后的工作中一番丰顺，也祝xxx公司不断攀升！

此致

敬礼！

辞职申请人：xxx

20xx年x月x日

**有关业务员经典辞职报告通用四**

基本信息

姓名

性别：女

年龄：24岁

居住地：南京

电话：139xxxxxxxx(手机)

e-mail：

最近工作[1年]

公司：xx乳业有限公司

行业：快速消费品

职位：业务主管最高学历

学历：大专

专业：商学院

学校：苏州经贸职业技术学院

自我评价

本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚：对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强组织能力与团队精神：活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行：上进心强、勤于学习能不断提高自身能力与综合素质。在未来工作中，我将以充沛精力，刻苦钻研精神来努力工作，稳定地提高自己工作能力，与企业同步发展。

保险这个行业让我成长很快。为人处事。沟通能力等等很多。也曾今拿过区域业绩第3 。在这里我懂团队力量。一个团队凝聚力是恐怖。当大家抱着必胜决心朝着一个方向前进时候感觉太棒了。

求职意向

工作性质：全职

希望行业：外资、私营、个体

目标地点：上海，南京

期望月薪：面议

目标职能：文案/策划，销售总监

工作经验

20xx年5月—至今：xx乳业有限公司[1年]

所属行业：快速消费品

市场部业务主管

负责业务员操作区域及工作量分配与协调，监督业务员工作效率与进度：作周总结、月总结：带头开发市场：做好客户资料收录工作，维护客户关系。

20xx年8月—20xx年4月：xx乳制品有限公司[8个月]

所属行业：快速消费品

市场部业务代表

向客户宣传介绍公司产品与服务，销售公司产品，扩大公司产品市场份额：及时收集并建立各区域渠道客户资料库，并对渠道资料真实性确认：筹备、制作一切营销所需促销、宣传物料：汇总公司产品及竞品市场销售动态信息并及时上报：完成部门销售任务指标，根据客户需求与市场变化，对公司产品与服务提出改进建议。

教育经历

20xx/9--20xx/7苏州经贸职业技术学院商学院大专

语言能力

英语(良好)听说(良好)读写(良好)

**有关业务员经典辞职报告通用五**

尊敬的领导：

很抱歉，我现在不得不离职!从我刚进业务部对一切一无所知，你们总是在不断的鼓励和帮助我，对此我十分感谢和感动。之后业务部的人虽然不多但我们一直都是共同努力的工作，我和同事们都体会过了工作的繁忙和成功的欣慰，也曾一起讨论成败的经验，或抱怨或笑谈，我们都如此的一路走过来。

这个决定并不好作出，因为这么长时间以来，从上到下多多少少是有交情在的!这也正是我没有直接当面提出离开，而是悄悄把这封没有标题的信放在二位领导桌子上的原因吧!当然，当看到信后再找我面谈，话则会更易说开!最后我还是要在向二位领导说声感谢，“感谢你们许多年来的信任和帮助，我很留恋曾经的日子!”

经过很长时间的考虑，我想离开是于公于私都好的一个选择，所以我希望以即日起离开业务部，离开现在的职位!

此致

敬礼

日期

**有关业务员经典辞职报告通用六**

一、 制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年末的时候，我报考了\*大学的专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。 积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

**有关业务员经典辞职报告通用七**

各位领导、同事们：

迎接20\_\_年，仍然是机遇和挑战并存，我们有必要回顾一年来的工作，及时对经验教训进行总结，以开创全新的工作局面，为完成明年更大的工作目标做好充分准备。下面我向大家做个人述职报告。

我个人的工作成绩是与我们营业部的发展分不开的。20\_\_年，我的工作岗位是会计结算柜，主要负责企业单位的开户、销户、出售重要空白凭证、挂失、查询、冻结等业务。20\_\_年的工作主要有以下几个方面：

一、认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规，执行行领导下达的各项工作任务，及时完成工作指标，创建一流的窗口一线员工队伍。

二、时刻不忘学习，提高自身素质。营业部内每星期四都会组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。在平时办理业务中若遇到类似学习过的业务问题，处理起带来了很大的方便、也提高了办业务的效力。扩展领域，不断学习新的业务知识，在此我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。工作之余，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

三、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守银行的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。

四、以客户满意，业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。因为我们的一言一行，能代表农行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

20\_\_年，构想未来。也是我们银行宁波深化改革的一年，机遇和挑战并存。我们要在巩固20\_\_年工作成绩的基础上，开拓进取，创新求实，做出新的努力，严格要求自己，及时完成领导交办的各项工作任务。在新的一年里，我力争做到以下几点：

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、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、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，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行从业人员。

**有关业务员经典辞职报告通用八**

1、公平、公正、公开

2、对员工具有激励作用

3、遵循“终身制”原则

公司全体员工

经过绩效提成的工资体系，更好的激励员工的工作主动性和进取性，吸引并留住优秀人才，为企业创造更大价值。

1、公司物业方面(商铺、厂房等)的转让、出租

2、外部企业入驻协会大厦的租金收益

提成分为业绩提成+绩效提成级别及底薪提成：表格略

业务提成按季度结算与薪资合并发放。

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！