# 有关业务员标准辞职报告怎么写(7篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-01-17

*有关业务员标准辞职报告怎么写一您好!时光荏苒，不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。本来我对销售充满了信心，但从x个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业...*

**有关业务员标准辞职报告怎么写一**

您好!

时光荏苒，不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。

本来我对销售充满了信心，但从x个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业务员的要求。x个月，没卖出去一台设备，这样的销售业绩着实令我无地自容。销售是以成败论英雄的，我们不愿面对努力付诸东流，可现实就是这样斩钉截铁。

现在我的工作兴趣锐减、工作态度消极。站在一个员工必须爱岗敬业的最基本的职业操守的立场上，我已经不能胜任这份工作。与其占着鸡窝不下蛋，不如退位让贤。无论对公司还是我，我认为这都势在必行。

这x个月，我也有很大的收获，也许再踏出大门以后，我的这些电话联系客户的经历、学习关于设备知识的过程都没有了用武之地。但是我认为它们教会我的是交流的艺术和提高自己、竖立自信的重要手段，这些都将让我一生受用。

在这么长的时间里，没有给给公司带来任何利润，您也没有过于责备。这让我更加的惭愧。今天做出这样的决定，我觉得对您是一种深深的辜负。谢谢您在这段时间的提携和照顾。

在此也衷心的祝愿发展势头能够如日中天、您能成为炙手可热的成功企业家。

望领导批准我的申请，并能协助我完成离职的相关手续。

辞职人：

20xx年x月x日

**有关业务员标准辞职报告怎么写二**

尊敬的x总、主管：

您们好!

首先感谢xx酒业、x总、x经理给予我的机会和信任，让我在市场部内担任重要岗位工作，并获得了更加丰富人生经验。

从我来公司之前，就对公司的良好发展前景充满向往，希望能加入这个团队,在公司开辟的新增长点或新项目中努力发挥自己的作用，与大家一起共同创造和见证公司的发展，在工作和成效中体现自己人生的价值。但一年多以来，由于市场条件的变化和公司决策计划的调整，使自己能在这里发挥的环境条件也相应发生了变化，自己的价值也难以得到应有的体现，本人日益对自己可能无法在公司创造本人原先期望的价值而感到惶恐。

虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说学无止境，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺.

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的市场业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。

可是非常遗憾的是，特别是下半年，尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。我曾经说过人生就像一场赛跑，我不想停下来。也有人说过，机会是留给做好准备的人。我想把握住我的机会，在我年轻的时候，在我有机会选择的时候，在我就算失败也可以承受的时候，我想在我年轻，精神充沛，依旧充满激情和干劲的时候去主动选择新生活。前方的路其实我不太清楚，但是对于我自己，我充满信心。

至于剩下的事，留给其它的同事去做吧。离开这个团队，离开这些曾经同甘共苦的同事，确实很舍不得，舍不得同事之间的那片真诚和友善。但是我还是要决定离开了， 我恳请营销部和领导们原谅我的离开。

最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!祝主管及各位同仁工作顺利!

致辞：

祝事业兴隆

万事如意

申请人：xxx

xx年x月x日

**有关业务员标准辞职报告怎么写三**

业务员是公司的生命，为充分调动公司业务人员的积极性，特制定本提成激励方案，具体如下：

1、新业务员到公司正式报到需带身份证原件、毕业证原件、1张身份证复印件、1张毕业证复印件、1张个人简介、2张1寸照片。

2、 新业务员到岗后，由公司统一安排参加岗前培训。每个业务员需通过基本培训后方可正式上岗。

3、为了让新业务员早日熟悉公司业务，公司对新业务员采取无责任底薪20\_元/月、但有差旅补贴及提成的工资发放制度，鼓励新业务员大胆拓展业务范围。即业务员自己办通勤票，每月月底凭写明被拜访单位、被拜访人、被拜访人联系电话的单子报销通勤票的三分之一。如当月业务员不外出拓展业务则通勤票自己负责。

4、新业务员试用期一般为1个月，公司将根据实际情况从业务员的责任心、业务能力及对公司的贡献

三个方面对业务员进行考核，由总经理决定业务员转正时间。新业务员试用1个月后仍不能通过业务考核的，做自动离职处理。（对责任心强但业务能力弱者公司将适当放宽试用期限。）

1、合同期员工薪资构成：底薪+费用提成+业务提成+社保+奖金；

2、底薪设定：底薪实行责任底薪；业绩任务为50万元/月，底薪为3000元/月。费用提成与业务提成方案如下表：

3、业务员未完成任务额则该月业务员只能拿50%底薪，并无费用提成及业务提成。如该业务员连续2个月未能完成任务额，则做自动离职处理。

对于业务招待所需费用，应事先填写招待申请表，注明用途并由公司经理批准。报销时，原始凭证必须有经理、经办人两人以上签字并附清单，经财务部门核准后给予报销。当月发生的业务费用当月必须结清。

公司每月评出一名金牌业务员。公司除在月会上表彰金牌业务员、请金牌业务员给其它业务员讲业务心得外，金牌业务员可直接享受500元奖励。当年累计三个月被评为金牌业务员的业务员，年终公司还将另外发以奖金做鼓励。

1、 敬业爱岗，对本职工作有强烈的责任心。

2 、自身业务能力强，并能热心帮助其它业务员提高业务能力。

3、 认真遵守公司制定的各项制度，维护公司形象。

4、 入围者必须是完成当月销售任务额。

为活跃业务员的竞争氛围，特别是提高业务员响应各种营销活动的积极性，创造冲锋陷阵式的战斗力，特设三种销售激励方法：

1、 月销售冠军奖，每月从销售人员中评选出一名月销售冠军，给予500元奖励；

2、 季度销售冠军奖，每季度从销售人员中评选出一名季度销售冠军，给予1000元奖励；

3、 年度销售冠军奖，每年从销售人员中评选出一名年销售冠军，给予20\_元奖励；

4、 各种销售激励奖奖金统一在年底随最后一个月工资发放；

5、 试用期过后未完成月销售任务的业务员，第一个月未完成规定业绩的扣除底薪的10% ，第二个月未完成的扣除20% ，第三个月未完成直接开除。

6、 各种奖励中，若发现虚假情况，则给予相关人员被奖励金额五倍的惩罚，从当月工资中扣除。

本制度自20\*\*年1月1日起开始实施。

**有关业务员标准辞职报告怎么写四**

甲方：ecp（中国）保健品有限公司

电话：

乙方：

身份证号码：

甲方聘用乙方成为ecp（中国）保健品有限公司（以下简称甲方）系列化产品及企业文化理念传播的正式业务人员，就聘用事宜，双方达成如下协议：

1、双方本着真诚合作，共谋发展的原则，友好协商共同订立本协议。

2、乙方须为具备法定年龄，年满18周岁系法律允许从事销售工作的合法公民，如境外人员必须持有合法有效的身份证件。

3、乙方须提供准确的个人资料，如实认真填写甲方的会员申请表，并办理甲方相关手续，经甲方核实无误后方可成为甲方业务人员，取得会员卡一张，并获得销售奖励编码。

4、乙方须详细阅读本协议并了解甲方的一切相关规定，对甲方的经营理念须有较高的认知度及忠诚度，并自愿维护和遵守甲方的一切规章制度。

5、甲方按乙方销售业绩的大小给予不同的奖励，详见《会员市场消费计划书》，并按其规定发放奖金，甲方不承担乙方其它任何费用。

6、如乙方直接开拓甲方区域管理中心或服务站，甲方均给予乙方一次性奖励，按各联盟店在公司首次进货pv值给予的奖励，个人所得税由乙方自行负责。

7、为便于乙方拓展市场，甲方须向乙方提供有效的证件及公司宣传资料、公司系列化产品的详细说明书，并配合乙方作好销售服务工作。

8、乙方可享用甲方提供的各种促销方案、促销品、招商政策及各项奖励政策，并接受甲方专业化市场培训，营销心态、技巧、理念等课程培训。

9、乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息，并及时准确的提供给甲方。

10、甲、乙双方必须遵守国家劳动部门及法律的相关规定，不能作违法乱纪的行为，并严格执行甲方的市场保护政策，严禁恶意降价、抬价、扰乱市场，否则甲方将取消乙方资格。

11、如乙方个人资料有任何更改，应及时通知甲方，否则由此而造成的乙方业绩收入减少或未能取到奖金等损失均由乙方自行承担，与甲方无关。

12、如因不可抗拒力、不可预测因素造成公司不能正常运作时，甲方当尽力补救，但不承担任何责任。

13、以上条款如有未尽事宜，双方可协商而定。

14、本协议有效期为一年，期满后可续签。

15、本协议一式叁份，甲方、乙方及当地联盟店各执一份，自签字后生效，并具有同等法律效力。

甲方：ecp（中国）保健品有限公司

公司签章/代表人签字：乙方签字：

日期：日期：

**有关业务员标准辞职报告怎么写五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

为了充分保障未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容

1.1、乙方作为甲方的前期协议聘请销售人员，乙方自己有带客户到甲方公司，乙方负责与客户业务的联络和沟通，工作内容包括：客户订单管理、客户关系维护、产品成本核算等。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。

1.2、乙方不参与公司内的日常上下班工作，但须以电话或邮件形式向业务经理和总经理汇报工作进展情况，乙方的订单交接由业务部经理负责安排相关人员全程跟进。

二、合作形式和待遇

2.1、乙方自带业务，甲方给予乙方高额的销售提成，不计基本底薪。

2.2、提成计算方法：根据销售金额的5%计算。

2.3、客户提成结算由甲乙双方商议决定。

2.4、支付方式：全额销售回款的当月底给乙方结算之前的销售回款提成。

三、业务开支

3.1、此次协议合作，原则上不计业务开支(差旅费用报销)特殊情况须向业务经理和总经理请示。

四、过失费用

4.1、乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失(属乙方个人工作部分，不包括客户更改或取消订单)导致产品报废或退货不能使用的，造成甲方经济损

失的，由乙方需承担部分经济损失，(属甲方产品质量和包装等甲方原因造成损失的除外)

4.2、乙方需在销售回款期内回款，逾期不能回款的，乙方负责催收货款，由此与客户发生的经济纠纷，乙方须全力协助甲方处理此事

五、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

六、本协议书一式二份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。甲乙双方需附上有效证件(营业执照或身份证复印件)。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人及电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系人及电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**有关业务员标准辞职报告怎么写六**

本人于xx年1月4号起至xx年3月4号在惠州基泰电子有限公司实习，为期两个月，职位为业务员。

一． 应聘工作和公司报到

我是在128人才网看到该司的招聘信息，于是通过寄简历得到了回复，和公司人事部副理在网上通过msn面试最后确定我的首份工作并于1月3号到公司报到。1月4号正式进入公司开始工作。

二．公司介绍

正式上班第一天，公司上下所有人我都不认识，身处一个陌生的环境有一种难言的孤独感，但所幸公司上下的职员都很好相处，在短短的时间里，我已经和公司同事打成一片，相处融洽。上班第一天，我首先学会公司上下班的打卡，在正规的公司里都是靠这个来计算员工的出缺勤状况。刚开始我都很早跑去打卡，后来同事告诉我，只要你不迟到就可以，不一定要提早的，当然你可以提早一个小时打卡上班，但是就不可以提早一分钟打卡下班，这就是规律。

公司还有个规定在上班之前是要早点到的，点完名主管有时会说一下注意的事项或告诫哪个部分该注意什么，之后大家就开始一天的工作。我上班的头三天基本没有做什么正式的工作，业助吕小姐带着我熟悉公司的营运情况。她把公司的一些资料拿给我熟悉，并且还教我如何使用操作公司的打印机和传真机，以及电话的接听和总机分机的处理。这些东西我以前在学校都还没有碰过，所以也是一种新的学习。在基泰的业务员，每天的工作完成以后还要写一份工作日报表，交代你一整天的工作。有时还要开部门会议，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

三、我的业务员工作内容

看过三天的资料后，业务部的刘副理和张经理都分别给我们业务部的业务员上过培训课，在此之前我还完全不懂什么是触摸屏，通过上培训课从而使我在这一从来未接触过的行业有了慢慢的了解。

大概一个礼拜后我就算是正式投入我的实际工作当中了。业务员的最终职责就是把公司的产品卖到客户手中，收到钱。所以寻找客源并且向客户推销产品是业务员的首要工作。由于我是刚刚来实习，也没有客户资料，业助就给了我一叠公司现有的但未开发和联系过的客户资料，让我对着上面的电话去打。我所幸的是，还好不用上门去推销。在打电话前我还再把公司的产品规格书再看了又看，但心里还是没底，紧张的不了了。我打出的第一个电话足足在犹豫了半个小时。

然而实际上的工作完全没有想象中来的那么容易。公司的客户资料上的联系方式很多有些不是空号就是没人接听，就算电话打通了也不代表你能做成生意。一天打出几十个上百个电话当中有十来二十家能通已经是很不错的了，如果能打到有三四家有在需求我司产品那是大收获了 ，但是并不代表人家一定会买你的产品。

**有关业务员标准辞职报告怎么写七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方聘用乙方成为\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司(以下简称甲方)系列化产品及企业文化理念传播的正式业务人员，就聘用事宜，双方达成如下协议：

1、 双方本着真诚合作，共谋发展的原则，友好协商共同订立本协议。

2、 乙方须为具备法定年龄，年满18周岁系法律允许从事销售工作的合法公民，如境外人员必须持有合法有效的身份证件。

3、 乙方须提供准确的个人资料，如实认真填写甲方的会员申请表，并办理甲方相关手续，经甲方核实无误后方可成为甲方业务人员，取得会员卡一张，并获得销售奖励编码。

4、 乙方须详细阅读本协议并了解甲方的一切相关规定，对甲方的经营理念须有较高的认知度及忠诚度，并自愿维护和遵守甲方的一切规章制度。

5、 甲方按乙方销售业绩的大小给予不同的奖励，详见《会员市场消费计划书》，并按其规定发放奖金，甲方不承担乙方其它任何费用。

6、 如乙方直接开拓甲方区域管理中心或服务站，甲方均给予乙方一次性奖励，按各联盟店在公司首次进货pv值给予的奖励，个人所得税由乙方自行负责。

7、 为便于乙方拓展市场，甲方须向乙方提供有效的证件及公司宣传资料、公司系列化产品的详细说明书，并配合乙方作好销售服务工作。

8、 乙方可享用甲方提供的各种促销方案、促销品、招商政策及各项奖励政策，并接受甲方专业化市场培训，营销心态、技巧、理念等课程培训。

9、 乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息，并及时准确的提供给甲方。

10、甲、乙双方必须遵守国家劳动部门及法律的相关规定，不能作违法乱纪的行为，并严格执行甲方的市场保护政策，严禁恶意降价、抬价、扰乱市场，否则甲方将取消乙方资格。

11、如乙方个人资料有任何更改，应及时通知甲方，否则由此而造成的乙方业绩收入减少或未能取到奖金等损失均由乙方自行承担，与甲方无关。

12、如因不可抗拒力、不可预测因素造成公司不能正常运作时，甲方当尽力补救，但不承担任何责任。

13、以上条款如有未尽事宜，双方可协商而定。

14、本协议有效期为一年，期满后可续签。

15、本协议一式叁份，甲方、乙方及当地联盟店各执一份，自签字后生效，并具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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！