# 最新业务员自我鉴定书(三篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-04

*业务员自我鉴定书一xx年xx月xx日我成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作...*

**业务员自我鉴定书一**

xx年xx月xx日我成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作;遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这两个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

这两个月来我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩!

**业务员自我鉴定书二**

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。

在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独自完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在xx月底，接到了去销售部新员工分赴xx专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种赶鸭子上轿的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

xx月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是xx的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

**业务员自我鉴定书三**

三个月的实习很快过去了，我从一个学生开始，真正接触社会，领略了一些社会上的生存规则，也很幸运地把课堂上的专业知识用到了实践之中。

我做的工作主要是外贸业务员的接单工作，平时主要负责阿里巴巴的操作，用阿里巴巴发布产品，接受询盘，报价，后期联系客户。这期间学会了如何分析询盘，报价，如何维护客户。我参加了阿里巴巴的培训，学到了很多有用的知识。另外在一些免费网站上注册产品。在熟悉了产品之后，我通过自己在网上寻找客户邮件，发了很多开发信。另外做接听外国客户电话，帮助公司翻译文件之类的工作。

在实习中，总结出以下几点做外贸业务员的经验：

首先，对于自己的产品要有非常专业的了解。有时候，老外指着一个产品问我，材料，压力，通径大小等性能的时候，我通常不能回答，他们会觉得你不够professional，而会转向其他的客户。

其次，要有非常强烈的时间观念。如果老外要形式发票，需要一些单证，在可以的情况下要尽快赶出来，千万不可以拖延。有的老外会很好心提醒你，please be quick，otherwise you will loose us，有些时候你的生意莫名其妙就被竞争对手抢去了，却只是因为在时间上晚了一步。

第三，虽然我从计算机一级考到了三级，但是一些基本的office 软件我并不能做得很好。在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做形式发票等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。觉得很汗颜。另外我发现掌握一些基础的photoshop 操作技巧，对于b2b操作非常有利。

第四，英语口语能力仍然有待加强。在实习期间也有接到一些老外漂洋过海的电话，有些可以听懂但是会由于激动或紧张一时语塞，有些根本不知所云，所以平时仍应加强锻炼，做一个出色的外贸人，讲一口纯正流利的英语。其次，用电脑输入英语的能力也需要锻炼，用msn和客户交流的时候，老外一激动，讲话会非常快，信息一条条飞蹦出来我根本招架不住。

最后，要始终相信，有志者事竟成。从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，变不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚定的信念都开花结果的时候。

虽然我的工作是以接业务为主，但平时我也注意了一些外贸流程和单证的制作。了解到业务员接单之后，首先会安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的结算方式。

通过这三个月的实习，我对书中的外贸理论知识有了一个更直接的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我在外贸道路上走得更深更远。

【业务员简历自我鉴定(七)】

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！