# it公司业务员工作总结范文\_it公司业务员工作总结

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-03-11

*IT行业的人极其聪明，这点毫无疑问。即使在其它产业中，他们的工作也同样需要智慧和创造力。 而在IT产业，它更需要极其前沿的研究和开发工作，现代工业已经进化到包括产生和支持信息流的商业世界的基础了。本站小编整理了“it公司业务员工作总结”...*

　　IT行业的人极其聪明，这点毫无疑问。即使在其它产业中，他们的工作也同样需要智慧和创造力。 而在IT产业，它更需要极其前沿的研究和开发工作，现代工业已经进化到包括产生和支持信息流的商业世界的基础了。本站小编整理了“it公司业务员工作总结”仅供参考，希望能帮助到大家！

**篇一：it公司业务员工作总结**

　　转眼间，时间又过去近半年了，在今后的工作我要自觉加强学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力；做到脚踏实地，提高工作主动性，在点滴实践中完善提高自己；继续提高自身修养，强化为人民服务的宗旨意识。新的一年里，在镇党委政府的关怀与培养下，我会进一步严格要求自己，争取更大的进步。

　　前半年，投入了大量的精力，保证了业务扩充，使其发展势头越来越好，其中，对公业务迅速增加，已经成为主要业务，决定了其日后业务主要发展方向。资金方面，仍然靠整合资源，筹措资金来解决，情况已经大为改善，要保持良好的节奏，才能顺利开展工作。

　　目前，IT产业已经到了关键时期，要在三年内全面完成行业整合，但此举是一个艰难的过程，需消耗大量的财力和精力，要求自身必须务实而行，以求产业生存。

　　下半年，工作仍需积极探索，要从以下几点出发，确保所有计划顺利进行。

　　>一、要学会掌控产业链。

　　要从产业链的中心向头向尾扩充，找到切入点，市场已经决定了自身该做哪些产品，哪些业务，这非常重要，以目前而言，实力不均以掌控链主。做不了链主，就要以一个关键点的方式来出现，来应对同行的竞争，市场的排斥。

　　>二、思路决定方向，战略决定未来，结构决定结果。

　　1、现如今竞争如此激烈，企业要做一个定位，要在整个这个IT市场中你作为什么角色去生存？批发、零售、还是对公，有条件的整合，没有条件舍弃。经济形势变化千幻莫测，长远的计划会直接影响发展方向，就像年初确立的“三一计划一样”，一年一进度。

　　2、要做一个长远的战略，要确立使命，企业生存的意义，为了盈利，那是必然。但仍需，要把IT产业像种子一样散播在美丽富饶的巴彦淖尔大地上，用IT，为巴彦淖尔市农业发展做出贡献，这才是最终的目标。

　　3、自身的结构要学会扩充，IT产业是一种规模化经营的企业，要学会去如何实现规模化经营。结构的发展，必然会影响结果，从最初的经营开始，就要去学会管理，即使没有规模，要养成良好的财务，严格的工作制度，才能使自身又快又好发展。

　>　三、要做好政府的秘书，该找市场找市场，该找市长找市长。

　　政府的各类政策，直接影响着自身的发展，从招标，投标的采购，到税收，工商行政管理，已经说明了自身与它不可分割的联系，要做一个遵纪守法的企业，养成良好的对公工作态度，争取没有各类违法罚款的行为。

　　>四、学习仍是当务之急。

　　要加强学习，扬长避短，学习别人的长处，尽量改善自己的短处。从今开始，坚持继续收听并观看《巴彦淖尔新闻联播》，畅读《黄河晚报》，闲暇之余，对《诗经》，《资治通鉴》等，要做有效的计划学习，才能使身心得到有效的升华，对以后的生活和工作，起到举足轻重的作用。

　　>五、良好的工作方式，仍然是影响全面发展的因素之一。

　　已入深夏，白天的时间较多，决定即日起，工作时间扩充为晚上9点，争取全面加班，处理完当天的所有事情。现因盲目扩大，已导致工作一人无法做完，要学会合理的利用时间，才是真正做到工作的关键。今年是艰苦奋斗之年，要确立艰苦奋斗之精神，完成当天所有工作计划，才能保证全年的工作计划，影响长远的计划。

　　>六、严格制定作息时间制度。

　　工作逐渐增多，学会合理休息和工作也是重点问题之一。每天早晚牛奶一杯必须切实落实，按季度补充钙锌也非常关键。争取早睡早起，保持每日8个小时的睡眠。应酬方面，喝酒选择为啤酒，对于自身健康有着较大的影响。

　　>七、人生大事，崇尚坚持。

　　就如同我像昨日一样，喜欢你，没道理，我想，时间会证明一切，已经开始全面计划，争取我的幸福，如同我走向光明之路一样，总有那么一天.....

**篇二：it公司业务员工作总结**

　　从12月初到现在，我已经在公司工作近1个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个职业人的转变具有重要意义。

　　作为一个应届毕业生初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的，而且和我的专业知识相差也比较大。但是这一个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过项目经理和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了项目的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了项目交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

　　在这里对一个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

　　在这一个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高；对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

　　这里我要特别感谢部门经理XXX对我的入职指引和帮助，感谢他对我工作中出现的失误进行提醒和指正。作为应届毕业生初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

　　同时感谢XX对我们的业务指导以及XXX的每一次技术培训。由于我们是个IT公司，我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。

　　在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**篇三：it公司业务员工作总结**

　　首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢！

　　20xx年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过IT行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入IT行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入鹏威公司发展自己的事业，我的决定没错！

　　下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

　　>一、工作业绩

　　截止20xx年12月31日，我总计开发有效客户x家，上门拜访客户x次，每天坚持打电话 30个以上，完成销售x万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

　　1、刚进入IT行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功

　　2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

　　3、不够勤快，我在今后的工作中，一定客服自己心中的魔鬼，全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩

　　4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货

　　>二、事务性工作

　　1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排

　　2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调查和摸底，我觉得我收获了很多

　　3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等

　　4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力

　>　三、应收账款

　　我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年12月31日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

　　>四、个人心得

　　1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪

　　2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动

　　3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大

　　4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了QQ好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率

　　5、其它心得体会：

　　>五、个人建议

　　1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长

　　2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误

　　综上，是我这段时间的工作总结和一点心得体会，不足之处，请各位领导和同事指正，谢谢！

**篇四：it公司业务员工作总结**

各位领导、亲爱的同事们：

　　大家下午好。

　　紧张而有序的一年又要过去了，忙碌的一年里，在领导及各部门各同事的帮助下，我顺利地完成了本年度的工作。为了今后更好地工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

　　我先谈一下我们工作成就，及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决……

　　回顾一年来的工作，在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，我也认识到自己的不足之处：、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时；自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快……针对这些问题，我有以下解决方案……

　　总结了过去，方能展望未来！ 最后说说明年的工作计划，辞旧迎新，在总结本年度工作的同时，针对自己不足之处，我对明年工作也提出了初步设想：

　　在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好；对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务……

　　在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋，展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

　　总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！努力工作，快乐生活！

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！