# 销售文员辞职信简短(六篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-01-30

*销售文员辞职信简短一一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作作为一名销售文员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;努力完成销售管理办法中的各项要求;负责严格执行产品的出库手续;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格...*

**销售文员辞职信简短一**

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售文员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;努力完成销售管理办法中的各项要求;负责严格执行产品的出库手续;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，20\_\_年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过20\_\_年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于\_\_系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。例如：、今年\_月份，\_\_分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到\_\_分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年\_月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的.不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的\_\_型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

\_\_区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的\_\_%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一)市场需求分析

\_\_区域虽然市场潜力巨大，但\_\_区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，\_\_供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而\_\_地区各县局隶属\_\_供电局管理，故要在\_\_供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，\_\_供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是\_\_瓷厂(分厂)、\_\_、\_\_、\_\_\_等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，\_\_/型避雷器销售价格仅为\_\_元/支、prw-/销售价格为\_\_元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在\_\_区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：\_\_电力局、\_\_电力局做为重点，同时\_\_供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对\_\_地区县局无权力采购的状况，计划对\_\_供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做\_\_集团\_\_煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对\_\_已形成销售的\_\_电力局、\_\_电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂-天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**销售文员辞职信简短二**

学生姓名：

年纪编号：

专 业：

所属分院：

实习单位：

实习岗位：

实习单位指导教师：

校内指导教师：

实习日期： 年 月 至

年 月 日

新疆天山职业技术学院学生顶岗实习报告

专业： 班级： 姓名：

转眼间，三年的大学生活已经接近尾声，毕业的钟声即将敲响。我们也开始了将课堂知识用于实际的实习生活。

毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。通过这次的实习接触认识社会，提高社会交往能力，加强个人与社会的沟通，锻炼自己的实习工作能力，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力适应社会能力和自我管理的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。通过实习，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为今后的求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。我是在中宇方舟文化传媒有限公司做的行政文员，我的公司是和友好奥斯卡合作的广告公司，总公司是新疆金银邦广告传媒有限公司，我们是属于他的子公司。虽然我们中宇方舟成立不是很长时间，但是大家都很努力的做好自己的工作，很友好，很团结，对我来说是一个很棒的团队。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。由于感觉和专业不怎么对口，所以对于培训便没有在意，总以为这些工作很简单，但是这种浮躁的态度让我忽视了实习的目的——接触和融入社会，以至于后来考核时有点手足无措。但是，对我来说说没有什么是困难的，我一定要做好自己的本分。最后我还是尽量做到最好，而完成了考核。在这次实习中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单调又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉不认同。我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。我的工作主要是负责大家的考勤以及奥斯卡的广告合成，送广告片。总体来说不是很多的工作，通常业务跑下来的客户会给我一个广告片，我在把他的广告片

做成客户想要的样式，发给客户看，客户同意以后就会放到电影院，其他的时间，我就可以做自己的事情以及帮大家去做一些善后和奥斯卡的一些小工作。对我来说，这份工作真的不是我的专业，但是，我的师傅他教会我怎样做一些简单的片子，因此，我就用他交给我的知识，来完成这份工作，虽然说没有很直接的关系，但是我们在学校所学的一些为人处世的方法以及管理等一些专业，还是会用上一些的，所以说，主要是看我们大家怎样去运用我们所学的知识了。

通过这几个月的实习，我接触到了真正的规模、工作，亲手进行了一些广告的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实业务处理的流程，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己的能力是远远没有达到工作的要求的，实际的工作远比想象中的要细致得多复杂得多，这时才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。会计学科作为一门与实际工作结合紧密的学科，实践是检验学校里的学习成果的最好的试金石。将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

在为期几个月简短的实习生活中，我学到了人生难得的经验和社会见识，既紧张，又新奇，收获也很多。

下面我将从以下几个方面总结这段时间自己的感受。

一、 努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力

在信息时代，学习是不断地汲取新信息、新知识，获得事业进步的动力。我们作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。任何细节都有它的专业规律，任何人都有其独特比较优势；养成个性谦虚才能不断进步，踏实肯干才能表现专业。

我始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，在工作中做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。在思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，也只有在实践中才能检验知识的有用性和自己的学习成果。所以在这两个多月的实习工作中给我最大的感触就是我们在学校学到了很多的理论知识，而这些理论知识在社会实践中很少应用，并且很多事情是理论所涉及不到的，理论和实践的大脱节使得我们在以后的学习和生活中找不到方向，经常会很迷茫。同时在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。社会在变化，人也在变化，所以我们每天都要提高自己，你一天不学习，别人就会赶上你，而你就会落后。通过这段时间对这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，对公司的业务也有了更深的认识，可以求真务实的开展各项工作。

二、以极大的热情投入到工作中，提高工作的积极性和主动性

实习，是开端也是结束。展现在自己面的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的生活和工作中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

刚步入工作岗位时，我有些难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向，甚至很迷茫。但我还是尽量保持当初的那份热情，本着勤奋做事的态度，不断的做好上级交代的每一件事情，同时也经常协助同事做好各项工作，慢慢的就进入到了自己的角色，明白自己该干什么，自己的本职工作是什么。这就是一个热情的问题，只要我一直保持极大的热情，相信自己一定会得到认可。其实在工作中，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。

三、围绕中心，突出重点，尽心尽力履行职责，自觉进行角色转换 只有把理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来体现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人得意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉进行这种角色的转换。

在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在这里找不到自己想做的事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和前辈交流，认识到自己的不足，做自己力所能及的事情。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，并对公司各方面的工作有一定了解；另一方面我虚心向上级的的领导、同事请教使自己对公司的情况有了一个比较全面、系统的认识和了解。

四、存在的问题

两个月多来，我虽然努力做了一些工作，但距离办事处领导的要求还有不小差距，就像理论水平、工作能力等，在这些方面还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职。

针对以上存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

1、做好实习期的工作计划，继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。争取在业余的时候多学一些关于广告方面的知识个技巧，来帮助我的工作，完成的效率。

3、踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

4、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

在实习中，我也总结了五个攻略，我相信，只要不断完善自己，才能让领导觉得我是个可用之人

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，都要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实习生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人；同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价

值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验；与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作。 通过实习，我对电子产品的销售流程有了一定的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，西安是一个发展快速的城市，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束实习工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

我一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，很少有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买车子，要享受生活??记得在和公司领导的一次交谈中他说过这样一句话：“一个优秀的人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨！”的确，难道一个优秀的人所追求的就是表面上的东西吗？“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次？什么是档次，就是你的素养，你所懂得的，你所成就的??很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的人的所要追求的，作为优秀的人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！

从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益匪浅，如此感慨万分！

走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博得社会知识拓展视野。在未来的工作中，我会根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

在今后的生活中，我会不断的要求自己，完善自己，提高自己的处事能力，争取在公司得到好评，为自己的人生添份精彩

**销售文员辞职信简短三**

基本资料

目前所在地：广州

民族：汉族

户口所在地：广东省

身材：168 cm 60 kg

婚姻状况：未婚年龄：28 岁

个人联系方式

通讯地址：

联系电话：家庭电话：

手 机：qq号码：

电子邮件：个人主页：

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：销售人员、

工作年限：职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：一个星期

月薪要求：\_\_—3500希望工作地区：广州

个人工作经历

公司名称：起止年月：\_\_-10 ～ \_\_-12上海一家礼品公司

公司性质：所属行业：

担任职务：市场专员

工作描述：

离职原因：

公司名称：起止年月：\_\_-01 ～ \_\_-09广州一家汽车配件贸易公司

公司性质：所属行业：

担任职务：

工作描述： 负责经销商和终端客户

离职原因：

教育背景

毕业院校：广州南洋理工职业学院(自考类)

最高学历：大专毕业日期：\_\_-07-01

所学专业一：市场营销所学专业二：广告

受教育培训经历：起始年月终止年月学校(机构)专 业获得证书证书编号

\_\_-09\_\_-07广州南洋理工职业学院(自考类)市场营销与广告-

语言能力

外语：英语 一般

国语水平：优秀粤语水平：一般

工作能力及其他专长

语言能力：普通话和客家话;流利，英语与粤语一般;

机动车驾驶：a2;

本人有扎实的销售管理经验和市场分析，拓展，活动策划能力。等办公软件

详细个人自传

本人自从事工作以来经过不断的学习和实践，也得到了很多的锻炼机会。本人对待工作认真负责，善于沟通，能吃苦耐劳。有较强的协调组织能力和管理能力，适应能力较强，有良好的沟通能力和团队组合精神，并能很好地与同事相处并协同工作。如果贵公司能给我一个展示自己的舞台，我将尽心尽力地做好每份工作。

**销售文员辞职信简短四**

一、计划拟定：

1、年销售目标：

1)：作业本年销售目标xx万元/年。 以每年10%-20%的销售额递增。 2)：笔记本年销售目标xx万元/年。 以每年10%-60%的销售额递增

2、销售方向：

1、本地市场，以延安市为根基，向周边县级市场拓展业务：

1)：延安市区各批发市场发展经销商，每个批发市场必须发展一名以上经销商(长青路批发市场除外)其他市场尽量全面发展客户。

2)：延安市区及郊区的文化用品零售店展开地毯式拓展。公司许配合零售文具店配货和配送。

3)：延安市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展，潜力较大。

4)：延安地区每个县城的批发门市须努力开发，若县城批发门市无法做到客户资源意向可开发零售商，必须达到每个县城都多少有蓝辉印务有限公司的产品，或了解蓝辉印务有限公司的产品。

2、外地市场：

1)：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经销商，暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2)：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商，暂且根据市场客户的实力、信誉，对本产品的认识积极性等以及一些客观性情况而定。

3)：如果各省的一级批发市场，暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显，可以在其省内二级(地市级)批发市场发展经销商，使二级市场成熟之后包围一级市场，但二级市场至少做2-3家经销商，从而达到我们的销售目的，完成销售目标。

二、客户回访：

目前在国内市场笔记本种类偏多，技术方面不相上下，为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户之间的关系：

1)关系维护：

为与客户加强信息交流，增进感情，对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际际情况另行安排拜访时间。

2)售后协调：

目前情况下，我公司应以：“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

三、价格政策：

1、定价原则：

1)：拉大批零差价，调动代理积极性;

2)：结合批量，鼓励大量多批;

3)：以成本为基础，以同类产品价格为参考，使价格具有竞争力;

4)：顺应市场变化，及时灵活调整。

2、目的

1)：树立蓝辉印务有限公司的产品标准形象，扩大其影响;

2)：作为奖励代理的一种方式，刺激代理商的积极性。

四、开拓创新，建立灵活的激励销售机制。

开拓市场，争取客源：

销售部将配合公司整体新的销售体制，制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高销售代表的工资待遇，激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日记志。以月度销售任务完成情况及工作日记志综合考核销售人员。督促销售人员，通过各种方式争取团体和零散客户，稳定老客户，开展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

五、密切合作，主动协调：

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体销售活力，创造最佳效益。加强有关宣传，充分利用多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。

以上几点请各位领导多提建议与意见，为了公司的宏伟蓝图，齐心协力，共同进步，使公司走向辉煌的明天，挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩。

**销售文员辞职信简短五**

尊敬的各位boss：

您们好!因为我个人的原因，我很遗憾自己在这个时候向贵公司正式提出辞职。

我来公司也快三个月了，也很荣幸自己成为电器股份有限公司的正式一员，在公司工作的三个月中，我学到了很多的知识，技能与销售技巧，公司的经营状况也处于良好的状态，非常遗憾这时候提出辞职。非常感谢给予我在这样良好的环境中工作和学习的机会。

但是我因为个人原因需要辞职，希望不要因为我的个人原因，影响了工作的进展。因本人每天上下班路途较远。上班较为不便，且想换个工作环境。因此，我不得不忍痛离开我热爱的岗位。

我希望在近段时间完成工作交接。请领导安排工作交接人选。在未离开岗位之前，我一定站好最后一班岗。我所在的岗位的工作请领导尽快分配。我一定会尽自己的职，做好应该做的事。

望领导批准我的申请，并请协助办理相关离职手续。

祝：您身体健康，事业顺心，并祝公司以后再创辉煌。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**销售文员辞职信简短六**

将学习的理论知识运用于实践当中，反过来还能检验书本上理论的正确性，有利于融会贯通。同时，也能开拓视野，完善自己的知识结构，达到锻炼能力的目的。让我们对本专业知识形成一个客观，理性的认识，从而不与社会现实相脱节。参观、学习企业的生产、销售流程和理解企业文化精髓，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性和理性认识，并通过实习调研活动，锻炼实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

20xx年7月8日至20xx年7月31日

xx市xx文化发展有限公司人力资源部。

办公地址：xx市未央区雅荷花园南100米。

厂址：xx市大明宫遗址公园。

xx市xx文化发展有限公司始于20\_年，主要致力于旅游景区、主题公园、大型演艺活动的策划，是国内最有朝气、最具实力的品牌文化公司。公司主营旅游景区演艺规划策划、景区节目编排制作，景区演艺管理，景区活动项目策划。

公司在实践中形成了“创想、娱乐”的核心价值观，坚持以做“欢乐旅游的播种人”为定位，倡导“以智慧创造演艺，以传递欢乐”的品牌理念，为客户提供以旅游文化娱乐活动为核心的欢乐产品，打造成为中国最具实力的旅游景区演艺规划、策划、制作、管理公司。

几年来，xx始终坚持这样的专业态度和敬业精神，竭诚为xx锦绣中华、中国民俗文化村、成都欢乐谷、xx大明宫国家遗址公园、长沙世界之窗、重庆美丽乡村嘉年华等客户打造旅游品牌，提供专业的景区演艺策划、规划、制作等服务。伴随着这些客户在旅游业中取得的累累硕果，xx也在景区常态演艺、景区节日活动策划等领域积累了丰富的经验，形成了一套成熟的国际化服务体系。

xx始终站在旅游景区规划的最前沿，树立了景区演艺策划的标杆，引领景区旅游文化走向新的高度。

我们的实习主要分为三个阶段：

第一阶段从7月8日—7月14日，我们主要是接受了公司为期两天的培训，办理了相关的入司手续，对工作做了简单的学习很认识。

第二阶段从7月14日—7月24日，主要是在人力资源部主管的领导下对公司的人事激励计划、员工手册、还有招聘计划做了修改和完善 。

第三个阶段从7月24至结束，我们是在大明宫遗址公园度过的，在这里，我们遵循公司的安排，和其他同事一块管理景区事业。我们每天早上在公司辖区的各个摊点检查其是否合理、卫生、还有各位工作人员的服务态度等等，此外，我们还充当销售人员，亲自和顾客面对面交流。

首先，我要总结一下自己在实习期间的体会。

1、自主学习。工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度。在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

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！