# 新人外贸业务员工作总结范文(精选3篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-05-10

*新人外贸业务员工作总结范文1转眼间我来到公司已经两个多月了，都过了试用期了。回首这两个多月来的工作，虽然对公司的贡献微薄，但总的来说对于自身而言我还是学到了很多，也逐渐进入到一种新的状态中去了。初到公司时，真的是什么都不懂，不了解包装机械这...*

**新人外贸业务员工作总结范文1**

转眼间我来到公司已经两个多月了，都过了试用期了。回首这两个多月来的工作，虽然对公司的贡献微薄，但总的来说对于自身而言我还是学到了很多，也逐渐进入到一种新的状态中去了。初到公司时，真的是什么都不懂，不了解包装机械这个行业，不了解我们的设备，不了解公司的一个运作过程，而通过这两个月来的工作学习，慢慢地我对这些都开始有所了解。昨天主管也找我谈了话（因为试用期已到），问我的去留问题，问我有没有打算去其它公司磨练，其实对于我个人而言，当然是选择继续留下来啦。因为才做了两个多月，也还没做出什么成绩，所以打算继续留下来奋斗。而且公司的环境也还好，与同事相处也很融洽。

接下来我们所面临的最重要的任务就是这个月底义乌的展销会了。之前也一直在跟踪处理展销会前的一些事情，但真正距离开展会的时间也不远了。我们知道展销会的召开为大小企业都提供了一个很好的机会，在展会上各地客户都云。在一起，使得各企业能近距离直接接触客户，也能在大家面前充分展示自己的产品，让客户能更全面更直观地了解到我们的产品，同时也能让我们清楚地了解到客户的需求。当然与此同时在展会上也会遇到很多同行，因此如何凸显自己产品的特色显得至关重要，当然在这里你也可以了解到市场趋势及竞争对手的情况的。因为之前都没有参加过任何的展销会，也不知道在展会上会出现什么状况，也没有接待过客户，所以缺乏一定的与客户交流的经验，但是做任何事情都有第一次，希望自己到时候不要出太大的纰漏。

总的来说，这两个月以来尽管有了一定的进步，比如在工作中学到了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使自己的工作水平有了一定的进步。但在很多方面我也还存在着很多的不足，比如没有跟客户直接交流的经验，这有待于在今后的工作中加以学习及改进。其次是我所了解的产品种类还很单一，还有就是个别工作做的还不够完善，特备是主管所说的反馈方面的事情，这点我可能真的是做的很不好，没能及时做到反馈，今后一定要多向其他同事学习。因此在以后的工作中，我将继续认真学习全方面的专业知识，在工作方面会继续做到认真对待自己的每一项工作，认真遵守公司的新规章，努力使工作效率全面进入一个新的水平。当然现在我也算是成为正式员工了，今后一定要继续努力加油啦。

**新人外贸业务员工作总结范文2**

本人于20xx年4月21日到职至今，主要从事单证工作，于此同时与业务员学习并实践外贸业务。这九个月的时间，得到公司领导及同事的帮助与指导，感激之情溢于言表。在此对工作总结如下：

>一、单证工作：

1、细致及时的做好出货登记，包括发票、客户、口岸、货物描述、金额、核销单、日期等。有利于业务员及财务后期整理工作。

4、及时申请并领取核销单、代理报关委托书、出口所需一系列单据、证件。

6、每个月末制定出口明细，业务单证及档案的收集管理。

>二、外贸业务工作

1、利用Alibaba、MADE-in-China、Globalsource、Indiatrade等平台，定期更新产品信息，通过阿里旺旺与客户在线沟通，进行细致的产品咨询回复。

2、通过富通天下、MSN、Yahoo、Googletalk、ICQ、QQetc、与客户进行邮件往来与及时通讯，进行产品介绍、报价等相关工作。

**新人外贸业务员工作总结范文3**

20xx年终于过去了，回首这一年的外贸工作，一种难以言表的感觉，以前从没想过自己会从事这个行业，现在慢慢发现这个行业具有独特的魅力。其中经历了很多个人的心理历程，通过业务让自己慢慢成熟起来。这也许是我做了快一年外贸的最深刻的感受，而且通过外贸发现原来地球很小，世界很小，以前想都不敢想的外国感觉就在眼前，对地球村的认识也更加深刻，外贸开拓了我的眼界放宽了我的思路，同时发现自己懂得实在太少，需要学习的历史文化科学地理销售英语等知识也是与日剧增，慢慢感觉明显力不从心，看似每天就是简单的报价联系客户，但是这其中背后的工作却需要很大的自我提高。

刚开始也是什么都不懂，在同事的帮助和指导下才慢慢摸到一些感觉，面对询价报价联系客户，看似简单的工作，其实是需要很多的技巧和耐心，只有为客户着想，客户才能被感动，只有以客户的利益为自己的利益，才能争取很多的利益，这是一个双赢的社会，只有帮到了别人，才能帮到自己，一个不为客户着想的业务不会做出很好的业绩，记得有天去买早餐，就一杯很简单的豆浆，我说的很明白温的，服务员还是给了我一杯热的，而且还不给我打包，让我拿着滚烫的豆浆去上班，让我很不舒服，心里想以后不去这家买东西了，连我的要求都达不到，或者不考虑顾客的感受，这样就失去了我这位忠实的客户，得不偿失，而这都是服务不到位的原因，其实大家的商品都差不多，甚至你的还不如他家，但是如果你的服务态度好，客户照样会跟你做生意的，因为我买的不光是产品，我买的还是一种服务一种态度一种尊重，让客户感觉他就是上帝唯一，尊重他，服务他，这样客户也会报以同样的态度对待你，就好比有个人说过一句话，想让别人怎么对你，你也怎么对别人，只有这样才能让生意让生活继续美好的进行下去，分析总结这一路走来的这许多客户的性格和文化背景，历史渊源，各不相同，面对不同的客户，只有寻找共同语言，多跟客户沟通，多了解客户，才能让客户更了解你，进而相信你，与你做生意，这就需要外贸人士，不断的修炼内功，不断的去增强自己的沟通和语言能力，真的是感觉活到老学到老了，一个人的成长其实就是一个不断更新，不断学习，不断自我超越的艰难历程，表面的平静，并不代表内心没有进行过激烈的自我斗争和挣扎，痛苦的思索，面对工作中的种种问题，慢慢感觉，只有去面对，别无他法，走上这条路，只能前进，不能后退，没有退路给你走，人生没有回头路，只能逼着自己去找方法去解决而不是逃避，逃避没有任何作用，面对不断增长的年龄和社会家庭责任和压力，似乎感觉自己慢慢思维渐渐发生着改变，看世界的角度和思维方式也大不相同。

展望20XX年，希望自己能不断进步，争取取得更好的进步和超越，不能老是原地踏步，希望无论是在理论上还是在利润上，以及开发客户维护客户的技巧和方式上都能有所突破。感谢亲人同事朋友的帮助，以一颗感恩的心去面对生活，始终积极向上，努力学习。加油！

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！