# 精选销售文员个人简历怎么写(8篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-04-26

*精选销售文员个人简历怎么写一首先，感谢领导及同事在这近半年里，对我工作的支持与帮助。在这一年里我学到了很多，得到了很多。在贵公司这段时间将会是我一生中，都难以忘却的宝贵财富。同时这段时间里发现了自己很多不足之处，需要改进的地方也很多。在销售...*

**精选销售文员个人简历怎么写一**

首先，感谢领导及同事在这近半年里，对我工作的支持与帮助。在这一年里我学到了很多，得到了很多。在贵公司这段时间将会是我一生中，都难以忘却的宝贵财富。同时这段时间里发现了自己很多不足之处，需要改进的地方也很多。

在销售部的日子里，因为工作的关系，与同事朝夕相处，建立了深厚的友谊。我从内心希望这份友谊能继续并永久维持下去。

但现在因为我个人以及家庭的原因，经过深思熟虑地思考，我不得不提出辞职，希望能于xx年6月15日正式离职，请公司批准。并请公司在6月15日前安排好人员接替我的工作，我将尽心交接。对由此为公司造成的不便，我深感抱歉。同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

最后，我真心的希望贵公司能在今后的建设与发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上!

再次感激!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**精选销售文员个人简历怎么写二**

个人信息

xxx

性别：女

婚姻状况：未婚出生年月：1990年11月

民族：汉族身高：155cm

最高学历：大专体重：

计算机能力：高级技术职称：高级图像制作员

所学专业：计算机多媒体技术平面设计专业毕业学校：九江职业技术学院

户口原籍：现居住地：江西九江市

语言能力：英语(一般)普通话(熟练)

教育/培训

由年月至年月校院名称/培训机构专业/课程证书

20xx.7-20xx.7九江职业技术学院计算机多媒体技术平面设计专业

20xx.3-20xx.6人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心图形图像处理模块高级图像制作员

技能/专长

相关技能：

熟练操作photoshop制图软件，熟练办公自动化，懂erp管理软件

工作经验

我有3年工作经验。

主要工作简历：

20xx年2月～20xx年5月，在九江无忧学子俱乐部，任销售文员。

20xx年6月～20xx年2月，在九江天海连锁酒店，任酒店客服、市场营销策划。

20xx年2月～20xx年7月，在东莞市博晨塑料科技有限公司，任销售助理。

工作经历详述：

九江无忧学子俱乐部销售文员(20xx/2-20xx/5)：

1、来访学生的接待咨询、网站服务介绍;

2、会员卡的销售，电话营销，会员售后服务;

3、网站品牌在校园内的宣传、学生兼职事务的管理;

4、会员档案的管理、会员增员营销等。

九江天海连锁酒店电话客服(20xx/7-20xx/8)：

1、会员资料录入存档管理;

2、新老会员回访工作，记录、处理客户投诉;

3、网络营销订房传真确认;

4、每日、月工作报表制作。

九江天海连锁酒店市场营销策划(20xx/8-20xx/2)：

1、负责酒店的广告宣传及策划工作;

2、负责酒店官网、微信平台维护及推广工作;

3、市场调研及联盟合作商签约及合作方式的策划方案。

东莞市博晨塑料科技有限公司销售助理(20xx/2-20xx/7):

1、负责公司销售合同等文件资料的管理、归类、整理、建档和保管;

2、负责统计月、季、年度销售报表，客户对账，报价及出货安排等工作;

3、协助销售经理做好电话来访及客户邮件处理工作;

4、协助销售经理追踪货款回收情况;

发展方向

首先我会把自己分内的事做好，我会用我所学的知识与平时积累的经验来认真对待工作中的问题。能够处理好与同事之间的关系，在公司做事要以公司的利益着想。在工作中积累经验，提高自我价值，在今后能够胜任行政的工作

求职意向

寻求工作类型：全职

希望工作岗位类型：行政/人事类-行政/人事职员公司文职/外语类-文员/前台接待市场营销(业务)/客户服务类-销售经理/销售助理

希望工作职务：文员行政/人事职员销售助理

希望工作地区：江西九江

到岗时间：20xx年4月1日以后到岗

待遇要求：工资待遇可面议。

**精选销售文员个人简历怎么写三**

姓名： 国籍： 中国

目前所在地： 广州 民族： 汉族

户口所在地： 广东省 身材： cm kg

婚姻状况： 未婚 年龄： 25

培训认证： 诚信徽章：

人才类型： 应届毕业生

应聘职位： 市场/营销、行政/后勤、

工作年限： 0 职称： 无职称

求职类型： 全职 可到职日期： 随时

月薪要求： 20xx--3500 希望工作地区： 广州 佛山

个人工作经历： 公司名称： 起止年月：20xx-05 ～ 20xx-12增城强科机械模具广

公司性质： 民营企业所属行业：机械/机电/设备/重工

担任职务： 办公室文员

工作描述： 日常工作：会议记录，文件归档、保管 ，来访客人通报及接待，信息的上传下达。还包括做财务，记录每日的资金流向，做对账单等等。

离职原因： 想去广州发展

公司名称： 起止年月：20xx- ～ 20xx-佛山南庄新华保险公司

公司性质： 所属行业：

担任职务： 实习

工作描述： 先考保险从业资格证，然后培训销售方面的技巧。

离职原因：

公司名称： 起止年月：20xx- ～ 20xx-汕头骏龙贸易有限公司

公司性质：

所属行业：

担任职务： 实习

工作描述： 主要做会计方面的工作。

离职原因：

公司名称： 起止年月：20xx- ～ 20xx-12狮山大学城翰苑教育服务中心

公司性质： 所属行业：

担任职务： 教育业务招生员

工作描述： 负责专升本培训招生员。

离职原因：

志愿者经历：

毕业院校： 华南师范大学

最高学历： 本科获得学位: 经济学士位 毕业日期： 20xx--01

所学专业一： 金融学 所学专业二：

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

20xx- 20xx- 华南师范大学 金融学 毕业证

外语： 英语良好

国语水平： 良好 粤语水平： 优秀

证书：

1、20xx年8月 保险从业资格证

2、20xx年12月 大学英语四级

3、20xx年7月 全国计算机应用技术证书

校内职务：

20xx/9--20xx/9 班级副班长

20xx/9--20xx/9 学生会宣传部干部

月薪要求：20xx元以上

**精选销售文员个人简历怎么写四**

尊敬的领导：

您好，首先非常感谢这一年来您们对我的关心及照顾，让我学到很多也体会很多。由于本人能力有限，很多工作上的疏忽和缺陷您们都能宽容我并时时教导我前进，更是让我由衷的感激我在前台服务的岗位上，所做的一举一动都代表着酒店，但是在这一年里，我在思想认识还有实际工作中并没有尽到这个责任。通过认真反思，主要原因有以下几点：

一、工作时工作怠慢，热情度不高。在服务上缺乏灵活性和主动性。

二、对自己的本职工作操作机械化，不创新求异。

三、缺乏交流和沟通，信息反馈不及时，导致工作不协调。

四、缺乏销售意识和销售技巧，客房出租率低。

五、微机改革之后，缺乏责任心，没有及时的数据统计和管理。

六、自身调节力差，情绪化严重。

七、服务意识淡薄，没有真正的把客人的需求放在第一位。

在这个时候提出这样的申请，我知道让领导非常的为难，我要表示深深的歉意。为了酒店的形象及利益，我选择了离开，希望领导能够予以批准

此致

敬礼!

辞职人：

时间：xxx年x月x日

**精选销售文员个人简历怎么写五**

尊敬的公司辅导：

您好，我个人的上一份合同曾经于\*\*年\*月份到期，在此，我怀着复杂的表情做出了一个艰难的决定，不准备再续签下一份合同最新销售人员辞职申请书范文最新销售人员辞职申请书范文。希望公司能允许我在两到三周内离职。

我于20xx年从学校毕业就来到了公司，在此期间学到了很多的东西，也积累了一定的经验。在此，我对在公司得到的一切帮助和进步深表感激!

转眼三年多过去了，我一直很喜欢公司的工作条件和工作氛围，也很爱惜同事之间的友谊。但是现在，由于我个人的一些原因，我不得不怀着复杂的表情下定决心，准备离开公司。可能一个新的环境能够让我在工作上更进一步，也或者我目前的学识水平不足以达到更高的平台，我需要再次到学校寻求深造。

总之，以目前我手上的工作和公司的状况来看，现在离职，目前对我和公司来说，可能都是一个比较的好的机会。

希望公司领导能都仔细考虑我的申请并同意。

此致

敬礼

申请人：

时间：20xx年x月x日

**精选销售文员个人简历怎么写六**

（一）个人成长

20xx年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看20xx年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识。

由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们都会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。

在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

（二）业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0。5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。

9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上去。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

（三）工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在中技，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了14个客户，这是很失败的，在客户的跟踪与维护上也做得很不到位。好不容易打电话留下几个qq，因为没有及时去跟踪与联络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有引导客户去看报价表。自己在这方面也存在很大惰性，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，而是过分依赖现有的apl系统，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

4、客户询价之后，没有及时跟进。经常是客户一个星期或更长时间之前询价，由于没有整理这些记录，结果客户要出货都不知道，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

5、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的电话量，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，电话效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

首先，加强与客户的沟通与联系。电话量还是要继续保持，但也要抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于电话，还可以尝试网络推广，或者是通过扫楼等方式。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划。在上一份工作的时候，公司要求我们每天都要写工作总结，其中有一项就涉及“昨日计划完成状况”和“明日计划”，这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

第四，针对不同客户类型，制作一份合理的价格表，引导客户自己查价格。这样一来方便客户，也节省了我们自己很多时间。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

凡事预则立，不预则废。20xx年马上就要到来，应公司及个人发展的需要，我对自己在新的一年的目标和任务做了详细的规划。

（一）业绩规划

20xx年元月份，国外圣诞节刚结束，节日性产品货量可能会有小幅下降，但其他工业品还有发展的空间，估计还可以赶上年底最后一波出货高峰，这个月要积极寻找货源，争取业绩达到8000—10000元。2月初是中国的春节，国内大量厂商都已放假，发货量回落，业务也渐渐进入淡季，业绩要尽量做到5000以上。3—7月份应该是相对比较清闲的，应抓紧时间通过电话、邮件、网络以及陌生拜访等方式积累潜在客户，每个月至少新增4个新客户（也就是每周新增1个），每月业绩至少增加1000元。

8月是一个过渡期，物流行业将再次进入旺季，此时应把前几个月积累的客户再逐一回访一遍，增加与客户之间的沟通与联系，尽最大努力将潜在客户转化为成交客户。9月和10月是俗称的“金九银十”，是外贸公司发货的高峰时期，也是我们做业务的黄金阶段。这两个月一方面要集中精力做好对老客户的维护工作，把服务做到位，另一方面，要利用前几个月积累的资源，厚积薄发，实现业绩上的突破，平均月利润达到120\_以上。11—12月份国外又临近圣诞节，在中国的采购量势必大增，这又是我们业务开发的大好时机，作为一名老员工，业绩应稳定在15000左右。

考虑到受假期、淡旺季等季节性因素的影响，我将20xx年的各项指标分解到每个月中，如下表所示：（略）

随着快递市场日渐饱和以及竞争的与日俱增，快递行业的普货利润率已呈下降趋势，为适应市场需求和公司发展方向，20xx年我们不应仅仅局限于快递市场的开发，空运和海运必将成为新一轮市场争夺战的焦点。从目前我公司空运和海运业务来看，利润还是比较客观的，而且还有很大的发展空间。

到目前为止，我还没接过空运业务，海运知识也相当匮乏。我计划在新的一年要渐把工作的重心向空运和海运方面转移，积极利用一切可利用的资源完善自己的业务知识、提高自己的业务水平。具体到实际操作上，可以参加公司组织的系统培训，多向领导和同事请教，同时还可以通过相关书籍，使自己的知识储备有进一步提升。

（二）自我实现规划

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。20xx年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中；工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然，在新的一年中我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

**精选销售文员个人简历怎么写七**

在这一年里营销部全体员工始终贯彻执行“外抓营销，内强管理，平安经营，稳定发展”的经营管理方针，在平稳中感受变化，在变化中感受创新，在创新中感受发展，在发展中感受压力，紧紧围绕年度经营目标任务，齐心协力、不懈努力，较好的完成了全年的各项工作任务。现将一年来的工作汇报如下：

一、思路决定出路。

今年以来，面对市区高星级和同星级酒店的环绕林立，面对各类商务酒店、特色餐饮店对市场的冲击，德华宾馆占据的市场份额越来越少，如何突破此瓶颈，营销部全体员工以宾馆年初制定的“外抓营销，内强管理”为指导，充分发挥各自的主观能动性，在总经办的带领下，劲往一处使，想尽千方百计，积极拓展新客户，稳定老客户。

在这一年中95%的协议客户选择了继续在德华消费，还新增部分优质协议客户。在各行政单位不断地压缩接待经费和人事变动较大的不利的背景下，协议客户消费与去年同期比较略有上升。

二、品质成就品牌。

为维护德华会议接待这个品牌，再次将会议品牌提升，主要着手抓了以下几个方面的工作：

一是始终坚持“管家式”服务。

在坚持“管家式” 服务基础上，我们有效的开展“一站式”服务，想客户之所想，急客户之所急，在今年的文明城市创建接待中，营销部积极发挥协调作用，配合接待服务、及时传达信息，积极搞好外联，真正用服务品质成就了德华会议服务的品牌。

二是不断开拓会议市场。

我们注重加强与协议单位的联系，不放松任何信息捕捉，我们既是营销员又是服务员，从会议接进来开始，就对餐饮、客房、会务全程进行跟踪和全方位进行服务，这样不仅使客人减少了麻烦，还与客人建立了长期合作的友情，尽管我们的会议室的硬件不如四星、五星级的宾馆，但由于我们“管家式”和“一站式”的优质服务，赢得了客人的一致好评。今年一年，我们共接待各类型会议 批次，全年会议收入比去年同期增长 万元。

三是稳定旅游团队市场。

在过去的一年里，通过严谨细致的市场调查后，结合宾馆的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了宾馆在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使宾馆的知名度也随团队的入住而提升。

三、发挥营销作用，确保资金回笼。

账款回笼是我们今年工作的重点，也是工作的难点，主要是因为今年宾馆销售收入相对比去年有所增长，而我们的协议客户95%都是财政拨款单位，资金受拨款的限制，我们根据实际情况区别对待，对于老账，呆账采取多次上门催收;账款数额大的，就化整为零分次催收，在催收的过程中，虽然是遇到了许多意想不到的困难，有时是冷脸挨热脸，有时是话语不客气，我们怀着一片诚心，凭着对宾馆的炽热情怀，保证全年回笼了对外应收账款 万元，并理清理顺了各类老账 笔，保证了宾馆资金的安全回笼。

四、细节决定成败，德华情感式营销。

今年，我们把拜访维护客户作为重要工作来抓，开展形式多样的客户拜访，坚持了每位营销员每日上门拜访4家客户的形式，并在节假日或重大营销举措出台前利用企信通，手机给客人发送信息，为客户提供时尚、新颖、健康、快捷的短信内容!客户生日及时送上蛋糕、鲜花表示祝贺，既联络了感情又能精确地锁定我们的消费者，创建了德华营销特色。

此外，还经常与客户电话沟通，既征求工作意见又送上一声声美好的祝福，通过这些形式，我们的客户与营销员建立了良好的消费合作关系，现在客人来宾馆消费80%是通过打电话给营销员预定，保证了宾馆客源的稳定性。拓展零客市场。

零客市场一直是宾馆的一个销售弱点，近些年，常德酒店业市场的迅猛发展，令业内人士叹为观止，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，营销人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理后，每周营销人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态,争取更多的零客入住。

五、外抓营销，确保信息通畅。

今年，宾馆格外重视对客户信息、意见与建议的收集，同时重视酒店市场的最新动态，它关系着宾馆生死存亡，也为宾馆决策层和经营部门及时调整经营思路和改正工作中的不足提供有力的参考。

营销部担负着信息获取和与客户交流。每天和协议客户的沟通交流，我们清楚的认识到我们宾馆的优劣势，我们及时把各种意见反馈给经营部门沟通，都得到了相关部门的高度重视，做出了相应的调整和优化，让消费者下一次进入德华宾馆时感受到的是提高和对他们的尊重;我们还不定期调研常德酒店市场信息，获取其他酒店的经营信息，为宾馆决策层做下一步决策时提供了参考的依据。

六、内强管理，确保服务提升。

面对20xx年销售人员的流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能以最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

我们坚持每周一例会，制定每周工作计划，培养员工学习意识，培训员工服务意识，提高员工安全意识、提高员工营销技巧，提升团队的整体协作水平，稳定了员工队伍。通过培训与管理，使全体人员从被动营销到主动营销，从无序工作到有序工作，从低效与客人沟通到高效与客人交流，从无市场调研分析粗放型管理，到每月一次市场调研分析和每季客户排名回访的精致型管理，提高了营销能效和营销品质，赢得了营销业绩的显著回升。

营销部的安全工作主要是账款回收时的资金安全，在这一方面我们加强对员工的培训，要求员工和协议客户接洽时尽量使用转账支付，在确有现金支付时，我们要求至少有两名员工同时前往，或回馆时交通工具尽量使用的士，从而确保员工的生命安全和宾馆的资金安全，本部门全年度无任何安全责任事故的发生。

过去的一年，固然取得了一定的成绩，但我们知道，无论客户多么满意，精益求精的要求不能丢，无论市场多么变幻，诚信经营的原则不能丢;我们更知道，我们还有许多的不足需要我们去改正和创新。市场纵有千变万化，营销独有一墨之规。百舸争游，非进必退。

在充满挑战的20xx年，营销部全体员工在宾馆领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入宾馆的经营发展，在确保完成宾馆下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界!

**精选销售文员个人简历怎么写八**

（1）为了将专业知识更好的应用在实践中。

（2）为几个月后即将进入职场的我打下一定的工作实践基础，到时可以更好的适应职场，融入职场。

（1）核对数据

（2）核对单据

（3）做一些文员工作

具体内容如下：

我就职的公司主要是经营华帝厨具电器，我所就职的岗位是财务中心的会计文员，在刚入职的时候首先是进行了简单的如之前培训，了解了所在公司的基本情况，包括公司的规章制度以及职位相关信息，在进入财务部门的初始阶段，是进行简单的对工作进行了解，通过部门科长及相关同事的讲解了解了部门使用的系统软件，集团公司统一使用erp软件。

为了能更好，更快的融入工作，我开始接触简单的工作，首先是核对单据里面的数据，在系统里面导出了一个月的销售情况，根据销售单核对系统里面的数据信息，根据销售单的预销号，核对配送号是否正确，核对产品型号，核对产品种类，目的是为了核对单据回收的情况以及发货配送的情况，找出其中的问题，发现其中的异常单据对其进行分析原因并记录，其中异常单据包括配送失败，产品进仓，产品数量为负数，对这些单据要进行相关的备注以及要进行另外的记录。

慢慢的适应工作后，工作做起来会更容易上手，为了让经销商可以核对数据，需要为每一位经销商制作一份对账单，对账单包括上月结余，本月结余，还有其他费用等数据，在对账单做好后进行排版打印，最后得给每一位经销商发出对账单的传真，还得分别给他们发销售明细的传真。

我在近期的工作是核对财务单据，主要是收据，支付证明，汇票等，公司将这些单据分配到不同的账户下，需要在不同的账户下核对单据的正确性，要进行账户的分类汇总，还需要对单据进行分类排序，核对单据时候存在，单据号是否匹配，所在账户是否正确，核对金额是否正确，信息是否正确，找出一张单据。

（1）问题：单据多，一个月的单据需要两三天的时间才核对得完。

解决方法：加倍的细心以及耐心。

（2）问题：遇到单据异常不会处理。

解决方法：请教科长，同事，以及自己总结规律对其进行处理。

（3）问题：处理单据时会涉及到较多的会计知识与自己在课堂的有出入。

解决方法：请教经理，问清原因，自己认真了解，认识。

（4）问题：刚开始接触时工作不适应，不上手。

解决方法：自我激励，调适。

工作十天以来，从不适应，焦虑到现在慢慢的进入状态，从手忙脚乱到现在的自我解决能力渐增，是一个成长的过程，自我认识的深入过程，这令我有些许的安慰，刚进入职场的我多少还会带这些稚气，处事上多少会不成熟，对于刚接触职场，心理方面的适应是一个很大的挑战，从十几年的学习过程中过渡到实践，行为，心理上都是需要一定的时间来适应的，刚开始有点胆怯，好多时候就想着逃避，但最后多还是会进行自我说服，自我调适。在慢慢的进入状态后，我相信通过自己的努力，加上自己在学校的专业知识是可以较好的胜任这份工作的，也相信自己有更好的发展空间。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

刚开始对于从未接触的岗位，我感到是那么的陌生和惧怕，因为我不想做不好，但是我相信只要有信心，就一定能做好。

自从在公司当了会计文员以后，发现真正步入一个企业接触到的知识要比学校里深入的多了，所以很多地方需要向师傅请教，经过师傅的耐心培养，每天跟着师傅学习处理会计文件，自己已经可以对简单的会计文件进行简单的编程。根据师傅给我安排的实习计划，有了亲自去现场观察实践的机会。这半个月来不仅仅是去工作，更重要的是学到了一种工作方法，一种应对不同问题的经验，一种面临难题的解决思路，当然也注意到了一些自身的问题，意志不够坚定，中途有退出的想法，遇到问题有畏难情绪，但我最终还是坚持下来了，总的来说实习还是收获不少。

我很感谢实习单位给我们实习培养计划安排，让我学到了一些在学校所学不到的东西。让我学会了如何与人相处，学会了面对困难，学会了独立思考问题，从中收获了毅力，收获了一份坚持。

现在也还是属于适应的阶段，在这一个阶段我会努力增强自己，充实自己，好好学习相关的技能，相关的工作，积累经验，以便更好的适应往后的工作，以最好的状态迎接接下来的工作以及挑战。

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！