# 外贸行业个人求职简历

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-01-10

*要仔细检查已成文的个人简历，绝对不能出现错别字、语法和标点符号方面的低级错误。以下是整理的外贸行业个人求职简历，欢迎阅读！>【篇一】外贸行业个人求职简历　　钱xx　　二年以上工作经验|女|26岁　　居住地：潮州　　电话：139\*\*\*\*\*\*\*...*

要仔细检查已成文的个人简历，绝对不能出现错别字、语法和标点符号方面的低级错误。以下是整理的外贸行业个人求职简历，欢迎阅读！

>【篇一】外贸行业个人求职简历

　　钱xx

　　二年以上工作经验|女|26岁

　　居住地：潮州

　　电话：139\*\*\*\*\*\*\*\*（手机）

　　E-mail：

　　最近工作［1年8个月］

　　公司：XX家居饰品有限公司

　　行业：贸易/进出口

　　职位：外贸业务跟单

　　学历

　　学历：本科

　　专业：国际商务英语

　　学校：华南师范大学增城学院

　　自我评价

　　有比较坚实的专业功底，做事有条理，能吃苦耐劳，有较强的表达能力和沟通能力，善于与人合作，有团队精神，能快速适应环境，勤奋好学，能够认识自己的`优缺点努力改正，不断完善自我。

　　求职意向

　　到岗时间：一个月之内

　　工作性质：全职

　　希望行业：贸易/进出口

　　目标地点：潮州

　　期望月薪：面议/月

　　目标职能：外贸业务跟单

　　工作经验

　　20xx/7—至今：XX家居饰品有限公司［1年8个月］

　　所属行业：贸易/进出口

　　贸易部外贸业务跟单

　　1、按照合同规定跟进客户生产要求，与工厂联系掌握生产进度。

　　2、检验产品质量、包装等，收发邮件，落实产品完成时间并通知客户与相关船务公司。

　　3、联系出货事宜，根据实际出货情况出具IV&PL等资料。

　　4、对照L/C拟相关资料文件呈递银行，核对海运提单与收、汇款等。

　　20xx/7—20xx/7：XX公司［1年］

　　所属行业：生产、制造、加工

　　业务部业务跟单员

　　1、以客户订单为依据，承接订单录入ERP、报价、订单审核、送单。

　　2、协调品质、交期（协调、沟通、处理异常），跟进客户产品交期和出货、及时收回货款。

　　3、订单物料进度的跟踪，跟进成品库存数量，及时对外销售。

　　4、办理每日出货、退货手续。

　　5、回签送货单、快递单的归档与整理；跟进不良品入库等异常情况的处理。

　　教育经历

　　20xx/9—20xx/6华南师范大学增城学院国际商务英语大专

　　证书

　　20\_/12大学英语六级

　　20\_/6大学英语四级

　　语言能力

　　英语（良好）听说（良好），读写（良好）

>【篇二】外贸行业个人求职简历

　　个人资料

　　姓名：邮箱：xx

　　性别：年龄：

　　学历：毕业院校：

　　电话：

　　薪资要求：

　　应聘职位：外贸行业

　　教育背景

　　毕业院校：XXXX学院学历：本科

　　所学专业：经济管理学

　　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

　　职业技能

　　CET-6，CET-8，具有良好的听、说、读、写能力。能够快速的阅读各种英文专业文献计算机级别：二级

　　计算机能力：熟练使用CAD建筑软件及Word、Excel等办公软件

　　个人性格

　　1、做事细心和有条理。性格乐观、沉稳、谨慎。

　　2、责任心强，敢于拼搏奉献，有独立工作能力强，吃苦耐劳，有团队精神。

　　3、具有良好的策划、组织、协调、管理能力。

　　4、思维敏捷、逻辑清晰、适应环境能力强。

　　5、闯劲不足、工作不够细致等缺点同样存在，尚需在工作中努力完善。

　　工作经历

　　220\_.06-至今xx银行

　　20\_.05–至今组建xx银行伊旗支行并担任支行负责人

　　20\_年1月分行决定组建xx银行伊旗支行，由于当时自己金融从业经验尚不足5年，无法获得银监局颁发的任职资格证书，所以属破格提拔。

　　5月支行正式开业，由于员工素质层次不齐，因此通过对员工进行了《影响力》和《大败局》的系统式培训，提高员工营销能力和综合素质的同时，增强了团队荣辱感，加深了前后台人员对彼此岗位的理解，规避了前后台人员的业务矛盾。

　　20\_年底，支行虽然开业仅半年，但仍实现了1.5亿存款的净增长，创造了鄂尔多斯分行的又一个第一。

　　20\_年以来，与伊旗当地乌兰集团、伊旗一本集团、伊旗蒙发煤炭、鄂尔多斯集团马泰壕煤矿、神东天隆公司均建立联系，其中两户企业已建立信贷合作；进入20\_年下半年，随着经济形势的下行，信贷规模受到更严格的管制，其他几户由于信贷规模和产品种类的限制，现在只作为潜在客户进行维护。

　　与伊旗政府、市政府建立联系，政府性存款存放金额达到1个亿，实现20\_年初零的突破。

　　20\_.11–20\_.04xxxx分行小企业金融部部门负责人

　　20\_年末xxx经济危机爆发，也正值包商银行改革之机，在担任部门负责人的5个月的时间里，带领部门人员对7大行业进行调研，并对其未来走势进行了分析，准确判断了煤炭行业在未来几年的低迷，对其他行业的未来利润点进行了分析，并向分行提出建议，降低贷款利率从而挽留优质客户。

　　组织对民生银行事业部体系和批量零售化作业的学习，在行里引起极大反响。

　　自我评价

　　职支行负责人之前，很自大的认为自己无所不能，不等不靠不要，但通过两年的磨砺，对团队建设，对人员培养，对工作思路，对工作中存在的困难都有了翻天覆地的变化；关于团队：之前认为，团队是一群有共同价值观的人组合在一起实现共同的理想，主观意愿更强的认为其实更多的是实现的负责人的理想。而现在想想会觉得不免狭隘，其实团队应该是一群有不同正确价值观的人融合在一起，通过团队负责人的带领激发他们正面的、积极的一些东西从而为团队服务，最终实现大家共同的理想，一个人可以走的很快，但一群人一定会走的更远。

　　关于人员培养：一直以来都把人的培养放在所有工作的第一位，也确实卓有成效，之前所带团队7名人员中现处在管理岗位的5人，的已担任到支行行长助理，来了支行之后提拔任命干部2人（支行只有3个管理岗位），同时也建设起了第二梯队和第三梯队，形成人才的连续和企业文化的`传承，保证核心价值观的纯度。

　　关于工作思路：业务岗位出来的管理人才会更偏向于用业绩说话，管理手段会显单一，但通过在支行近两年的磨砺，认识到作为一把手更多是掌握的一种平衡，政治觉悟与工作业绩的平衡，\*与务实的结合。

　　关于困难：年轻干部当一把手会有很鲜明的领导风格，说话办事总会不周不备，遇到高水平的领导会用宽容的看待并给予指导，即使是设置一个小小的障碍都会给年轻人带来很大的阻力，但通过近两年的成长会发现，其实每一次真正意义上的成熟都是在客服这些人为障碍后，和风细雨会让人成长，而疾风暴雨才会让人成熟，现在不仅能正确看待这些障碍而且会更豁达更从容的处理问题。

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！