# 推荐外贸业务员辞职报告(5篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-02-13

*推荐外贸业务员辞职报告一您好!经过多番深思熟虑后和大环境影响，且鉴于个人原因，我需要重新确认未来的方向。现特申请离职。在离职前的这段时间，我将对我现在的工作进行以下安排：1、客户资料档案交接。各国资料客户已经归档，客户详细联系方式、货物进度...*

**推荐外贸业务员辞职报告一**

您好!

经过多番深思熟虑后和大环境影响，且鉴于个人原因，我需要重新确认未来的方向。现特申请离职。

在离职前的这段时间，我将对我现在的工作进行以下安排：

1、客户资料档案交接。各国资料客户已经归档，客户详细联系方式、货物进度已经存储统一文档。

2、国际官网。官网内容大致成形，目前版头仍需要继续修改。

3、xx官网账号交接。账号名称、账号密码、xx账号、xx密码已经备份在桌面电脑文件夹里面。并且告知同事王某某具体位置。

4、国内销售打印文件资料、日常打印资料、摊位设计资料、公司电子图册cad版本、电子图册版本、xx搜集到的资料、以及所有图片从xx年x月x日至xx年x月x日为止的所有资料都已整理妥当在e盘。

我考虑在此辞呈递交以后的2天内离开公司，并且辞职后在我能力范围内尽可能地为接替工作的同事提供一切关于业务上的帮助，以减少给公司带来的烦恼。

在此，我感谢公司曾经给我提供了一年半的成长时期。在公司的发展之中，xx平台操作、后台产品最大化的优化、电线电缆插头的行业知识、photoshop运用自如的技能、官网设计与排版，展会设计与布展、邮件回复客户技巧、外贸货物出口经验、客户订单处理、财务业务单据整理、业务能力提升、英语口语自信提高、团队意识提高、资料整理能力，以上知识与经验在公司在职期间

都得到了增进与丰富。在此我表示衷心的感谢公司给我在短期内提升业务能力的机会。同时，感谢xx年x月x日起与我风雨同舟、共度多次难关的张经理、叶同事、黄同事，让我曾经义无反顾投奔于这个团队这个平台之中，让我曾经多次熬夜也愿意为团队完成艰难的任务，让我曾经挑战了许多曾经不敢想象的事情。也感谢陈总与大步公司一直以来努力营造了积极向上的一个工作氛围，感谢大步为我们外贸部提供了多个美好的发展平台和分享人生与知识的早会，也感谢公司多次举行意义非凡的户外活动，让我更加深入了解性格各异却志向相投的好同事。

在此，愿公司事业未来走得更好，更辉煌。

最后，为我的辞职给公司带来的不便深感抱歉。

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**推荐外贸业务员辞职报告二**

时光：xxx

地点：xxx

实习目的：

1、透过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2、透过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3、透过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，是能接单给公司创造利润。

严格遵守实习纪律，用心参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程用心思考，用心提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到，不做有损大学生和学校形象的事。

以跟班实习为主。

参加公司组织的培训

时光飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。透过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，职责也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下方是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不一样领域；总部设在中国香港个性行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及带给优质的交货服务为基础，为客户带给与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷”“实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hkbmcelectronicsco，ltd，pbgroupco，ltd，hkpotentialelectronicsco，ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef。我主要是做hkbmc这个公司，做环球资源与中国制造的平台，最后十几天，我参与pbgroup参与ic销售，在tbf上报价。

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，透过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1、客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2、报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，performainvoice给客户做正式报价。

3、得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

4、下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

5、业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按\"出口合同审核表\"的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6、下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列状况可下达生产通知，通知工厂按时生产：

6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。

6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。

6.3：如果是放帐客户，或透过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。

7、验货

7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。

7.2：如果客人要自我或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。

7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时光，确保在交货期前安排好时光。确定后将验货时光通知工厂。

8、制备基本文件。工厂带给的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件（应由业务跟单员制作，交给单证员）。

9、商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并带给出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

**推荐外贸业务员辞职报告三**

20xx年，以一个应届毕业生的身份，带着满怀的热情与希冀，挤身于竞争无比激烈的职场，似乎进了个没有硝烟的战场，拼搏、挣扎于其中。找工作时，无数次被“有经验”三字击退，无数次的进军，无数次的惨败，缕败缕战，永不放弃，最终找到现在这个工作。在此，我想说一下，实习以来的一些心得，写它的目的，当然不是为了履行义务，无非是给后来者，一些有价值的建议，抑或忠告。当然也可以对自己实习以来的所做所闻所感，做一下总结与分析！

（1）不曾忘记离校前老师赠给我们的话：“你们将会成为面霸、拒无霸”面试霸王，被拒霸王，彼时，我们当笑话听。我们带着怀疑，试探，更多的是期待的心态走向了这个堪称为“世界工厂”的主要城市之一，广东！传说得以验证！

（2）人贵有自知之明，并不是说要把自己看得很低，也不是说要眼高手低，而是要客观的，正确的认识自己，作为一个应届生，我们在这个社会上能够得以体现的价值是什么，能够创造什么，应该得到多少?有人想，本科生，满地皆是的社会，我们区区一个大专，何以生存，就干脆委屈求全，只要能解决温饱问题的工作就去做了。而又有些人，自命清高，好高骛远，没有双休，没有三千，绝不去，怎么能浪费了人才呢？终于，旋转于面试与找工作中。那么，什么样的自我认识，才叫客观与正确的呢？

（3）在此，我想谈谈我的想法，学历固然很重要，但学历不会是影响你是否成功的唯一因素，社会需要的是高学历，高能力的人，如果你没有高学历，那就请培养自己的高能力，能力不只是在学校的课本上可以学来的，需要在社会工作实践中慢慢得来，而谁又会给你这个机会？

（4）当然，机会是自己给的，良好的心态是成功的一半，当你在自我感觉要什么没什么的时候，请你一定要有一个良好的心态，与坚韧不拔的恒心！要自知，更要自信！没有一个老板喜欢他的员工更换频繁，也没有一个boss希望他的员工，每天唉声叹气，怨天忧人。所以，此时的我们必须，低调的，向前辈，向他人学习！要相信，：“三人行，必有我师！”

说到面试，那是相当有技巧的一个问题，然而，在我看来，却不是那么高深莫测，毕竟，在面试过程中，可以毫不夸张的说，我都是打胜战的！虽然谈不上什么经验，但至少可以给后来者一点点建议，这也是我写此篇报告的目的之一。

（1）面试切忌紧张，之所以为紧张，归根到底是因为自信不够，底气不足，为何底气不足，因为基础不牢，或者准备不足。面试之前，必须要做的事，就是想想自己的优势、特长，几分钟流利的日语自我介绍。把自己的优点，毫无保留的表露出来，面试就是一个推销的过程，让人觉得，买这个瓜买得值！

（2）正确的认识自己，不要把自己贬得一无不值，也不要把自己抬得比天高，自己是几斤几两，那是必须明白的。不要拒绝回答工资要求，你可以问，贵公司的薪资制度，说出来，看我是否符合我的要求，非得让你说，你就说一个区间，不要怕说高，也不要怕说低，对方问你这句话，并不是说要按你的要求来给，而是想了解，你对自我个人价值的认识是如何的。我面试的时候，面试官就问我，你觉得你为什么可以拿到一个这样的工资？我说，首先，我是要学习的，但学习后，我是要为公司创造价值的，我相信，在半年后，我所创造的价值将会远远高于贵公司给我的薪资！

（3.）要真说技巧，本人能告诉各位的技巧则是：变被动为主动！学会主动出击，你可以在适当的时候，发出你的询问，比如说，贵公司的规模，提供的福利，是可以问的，是否有发展空间等等，面试官是不会拒绝你对他公司的提问的。甚至可以问产品，市场。慢慢的，就变成了你在挑这个公司，而不是他在挑你，当面试官被动时，他会很害怕失去你这个人才的。大家都知道的，我们找工作有多难，公司招人就有多难，就像找对象，必须双方来电才行！

（1）20xx年3月，进入一个叫东莞市灿烨电器的公司，开始了我的外贸之旅,高兴的是，我终于找到了一份属于自己专业的工作，忧的是，我竟然是日本市场的原老！兴奋，迷茫，慌张，又激动，因为这是我梦寐以求的工作，似乎它来得太早了，我未做好充分的准备。当然，我决定放手一博！相信，有志者事竟成！

（2）前期准备，万事开头难，要想做好一名很专业的外贸业务员，对自己的产品了如指掌那是毋庸质疑的，所以，前期必须在车间里跟着生产一线的同事一起学习，要始终相信，三人行，必有我师。在大概两周后，我拥有了一个在阿里巴巴的日本平台，这时才认识了马云，才知道了中国b2b电子商务，开始负责起我的阿里巴巴日文网站外贸行业中的菜鸟的我，完全不知道如何去维护自己的网站，也不懂得如果做好优化，更加没法去知道自己的在日本市场上的排名，几个英文外贸同事，非常热心与耐心的教我，一步一步入门，说实在的真的很感激她们，在此，我只想说，如果想学到更多的东西，请一定要虚心向前辈学习，以诚待人，都是相互的。

（3）如何销售，不仅要让别人知道你在卖这个东西，而且要学会主动出击，也就是，我们应该要充分的利用好网络，主动去寻找客户，因为我们做的是旅行插头，在未接触这个行业的时候，我自己都不知道那个东西是干嘛用的，事实上，它是在国际上很实用的一种转换插头，比如您去欧洲一些国家，因为每个国家的插头规格不一样，必须有它才能实行插头的转换。

（4）利用好大学所学的知识，当然，做日文外贸，不用说，在学校的学到的东西是很有用的尤其是口语，这个，做为一个语言学习者，最应该注重的，幸好在学校有所锻炼，参加过演讲比赛什么的，是否拿名次并不重要，重要的是，在那个过程着你得到了锻炼，比什么都重要，我们会经常和日本客户用日语聊天，发邮件，当然，这是做外贸与人交流的最主要的方式了，所以，要会说，会写，会听！否则无法与人进行交流，另外还有一点，我们在学校学的电子商务，其实是很有用的，我们不应该只学那些理论知识应付教师，而是应该，设身于真实的场景，多做一些实践，当然，在学校学的礼仪，也是非常受用的。面试时，接待客户时，都需要用到，所以请不要小看学校的课堂，当然，希望学校的课，尽量让它与现实相结合，其实是很结合的，只是没有人能够去体会到，所以，在以后的教学过程中，我希望学会可以尽可能的，让学生去真实体会一下公司职工要做些什么。有目的的去学习，不要再等到书到用时方恨少。

（5）耐心去做，像我们这样没有一个原有顾客的一个陌生的市场，首先要让人知晓，如何让人知晓，无非是在无数的b2b免费的平台上发布自己的产品信息，让人知道，其次就是，要让别人信任你的产品，就像信任你一样，那是一个漫长而艰辛的过程，换位思考，你就会理解。所以，你应该使出你的浑身解数，让人发现你的好，并相信你，当然，其过程是有点复杂与繁琐的，不能急于求成，所以说，心态很重要，不要在几个月后发现自己没有单，而惊惶失措，用一颗淡定、坚定的心去做，相信，没有做不好的事，也没有谈不成的生意！

（6）压力与动力并存，不要总想着找一份双休又轻松的工作，我想，有很多人，肯定在找这种理想的工作，当然，这样人会活得轻松，安逸一些，但生于忧患，死于安乐，我们现在是最需要学习的时候，并不是到了五六十岁，需要安逸的生活，风平浪静的日子。趁年轻，我们就应该多学，多做，少抱怨，今日的辛苦，不就是为了往后的闲静吗？总之，成功没有捷径，所以，我们更应该支持不懈的去努力，坚信，不抛弃，不放弃，终有一天，成功会向你招手。

（7）择其善者而从之，不想说太远了，就看看前辈们，她们因为做国际贸易，因为时差，有时不得不很晚才睡，顾客是上帝嘛，上帝在召唤你时，你不可能拒绝，她们都有工作经验，都有不错的业绩，但她们并不会因此而抱怨，而放弃，每个人都是有一个小目标，然后往着那个目标去努力。

（1）第一次去听课，才发现，原来在这个世界上还有这么一个群体，他们在放弃课本后，继续学习，不断努力，去听阿里巴巴的课与环球视野的课，发现，每一个成功人士的过去都是辛酸的，坚信一句话-------没有人能随随便便成功。她们鼓励那些外贸路上的新人，分享他们曾经痛苦的经历，和现在成功的经验，毫无保留，从不吝啬，我想，真正成功的人士，他是不怕别人copy的。一个人要想在事业上取得成功，做人成功，那是前提。我们公司从来不吝啬让员工们去学习，而且很用心去培养你，对人，要知恩图报，对公司，也是同样的道理。

（2）互赢，参加广州的网商会，方才知道，有这么多，来自五湖四海的朋友，为着同一个梦想，聚在了一起。并成为朋友，而不是敌人，不管是否同一个行业，是否来自何处，都很愿意把自己的案例与大家分享，一起成长。

活到老学到老，不管是在学校，不还是在工作，都不要放弃对知识的追求！我非常荣幸的在毕业之前有这么一个可以学习的机会。我们应该在工作学习，学习中工作，把理论很好的运用到实际中去，让知识转化为利益！不懈努力，不断追求，成就辉煌人生。

**推荐外贸业务员辞职报告四**

公司的出口外贸过程大体上是这样的：谈生意-备货-请商检局检验货物-委托报关行向海关申报出口-把货物运输出国交给客户-从客户手中取得货款-向外汇局申报-向国税局申报-取得公司利润。

当然，整个过程是相当繁杂的，首先谈生意这一环是基础，没有客户需求就谈不上产品出口，因此业务员必须在网上努力寻找客户，有了客户才有开始。一般在此过程中，业务员必须接受客户的询盘，实践中我所见的包姐在网上聊天就是接受客户询盘，即向客户介绍产品相关信息和细节问题以及向客户报价。当业务员和客户沟通确定初步意向后，客户通过快递把样品和加工细节数据传过来，公司按客户要求把加工完成的样品快递给客户，客户确认样品合格后会再将样品寄回，同时下订单。业务部在接到订单后，制作出“出口合同审核表”再交销售部制成销售订单，然后由销售部下达生产任务书(我所在的公司业务部和销售部职能分工并不明显)。

生产车间在接到生产任务后，制定生产工艺流程并且安排生产，从产品生产到出厂这是备货阶段，产品出厂后要进行验货，属于国家法定商检产品的还要到商检局办理商检手续。这个过程要制作好出口商品检验申请单、外销合同信用证、商业发票装箱单、换证凭单等单据，以便商品在出口口岸接受商检。在备货过程中，业务员还要提前联系船公司进行租船订仓，同时与报关行联系，准备好报关委托书、出口货物报关单、出口收汇核销单、商业发票、外销合同、出口许可证、商检换证凭单、出境货物通关单、送货通知等单证委托报关行到海关办理通关手续。实践公司在实际操作中“报关”和“运输”都是委托代理公司做的，但是商检这块由销售部的陈经理办理，可能是他和商检局的人员比较熟悉吧。

公司的产品运到码头后按规定船期装船运输直到交到客户手中，当然在实践过程中从产品出国门到抵达另一端是看不到的，但是通过了解我知道了装船出运也要准备很多单据，出口货物明细单、装货单场站收据副本、装运通知、海运提单、出口许可证(正本)、商业发票装箱单等等。

客户收到货物后自然要支付货款，国外的客户一般会通过信用证支付，而这便是公司财务部的工作了，结汇期间财务部还要到外汇管理局进行申报，将取得的外汇兑换成人民币，还有向国家税务局申报出口退税。

以上就是我在公司粗略了解的外贸过程了，当然有许多不懂和不准确。但是在实践中也有一些体会和收获，以下小结一下实践的收获并归结一下大三学习的重点：

1、加强英语的学习

对于外贸从业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判、写传真、书信等，如果专业英语基础不好，就会影响业务的顺利进行。就我所在的实践公司，老总告诉我公司基本要求员工英语过六级，英语的重要性不言而喻。

2、要学会制作单证

实践过程中，外贸业务各个环节的单证数不胜数，而且多是用英文制作的，有的单证即等同于合同，非常重要。因此，大三学习实务课时要特别注意掌握。

3、注意专业课与其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识;讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容;讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容;讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。我所在的公司专业生产电机，所以如果做业务首先要下生产车间了解电机的生产流程，还必须了解各种型号电机的性能、价格、特点等等，而且在业务中当然要对国际法有所了解,因此在大三学习专业主干课时还必须拓宽知识面，多了解一些贸易外延知识。

4、要多实践

虽然通过见习和学习课本懂得了做外贸的大概流程，但是没有亲自去实践也只能停留在理论上，而外贸业务正是需要我们自己去做。这次实践因为本身理论知识不够，所以不能亲自动手做，但是在以后学习中要加强实践，特别是大三结课时要进一步进行实践，真正动手，提高业务能力。

**推荐外贸业务员辞职报告五**

尊敬的领导：

您好!

经过多番深思熟虑后和大环境影响，且鉴于个人原因，我需要重新确认未来的方向。现特申请离职。

在离职前的这段时间，我将对我现在的工作进行以下安排：

1、客户资料档案交接。各国资料客户已经归档，客户详细联系方式、货物进度已经存储统一文档。

2、国际官网。官网内容大致成形，目前版头仍需要继续修改。

3、xx官网账号交接。账号名称、账号密码、xx账号、xx密码已经备份在桌面电脑文件夹里面。并且告知同事王某某具体位置。

4、国内销售打印文件资料、日常打印资料、摊位设计资料、公司电子图册cad版本、电子图册版本、xx搜集到的资料、以及所有图片从xx年x月x日至xx年x月x日为止的所有资料都已整理妥当在e盘。

我考虑在此辞呈递交以后的2天内离开公司，并且辞职后在我能力范围内尽可能地为接替工作的同事提供一切关于业务上的帮助，以减少给公司带来的烦恼。

在此，我感谢公司曾经给我提供了一年半的成长时期。在公司的发展之中，xx平台操作、后台产品最大化的优化、电线电缆插头的行业知识、photoshop运用自如的技能、官网设计与排版，展会设计与布展、邮件回复客户技巧、外贸货物出口经验、客户订单处理、财务业务单据整理、业务能力提升、英语口语自信提高、团队意识提高、资料整理能力，以上知识与经验在公司在职期间

都得到了增进与丰富。在此我表示衷心的感谢公司给我在短期内提升业务能力的机会。同时，感谢xx年x月x日起与我风雨同舟、共度多次难关的张经理、叶同事、黄同事，让我曾经义无反顾投奔于这个团队这个平台之中，让我曾经多次熬夜也愿意为团队完成艰难的任务，让我曾经挑战了许多曾经不敢想象的事情。也感谢陈总与大步公司一直以来努力营造了积极向上的一个工作氛围，感谢大步为我们外贸部提供了多个美好的发展平台和分享人生与知识的早会，也感谢公司多次举行意义非凡的户外活动，让我更加深入了解性格各异却志向相投的好同事。

在此，愿公司事业未来走得更好，更辉煌。

最后，为我的辞职给公司带来的不便深感抱歉。

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

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！