# 2024年业务员个人转正报告通用

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-04-19

*20\_年业务员个人转正报告通用一在公司具体实习过程中，能够接触到进出口的询盘、报价、网站上产品更新的各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系。该公司是一家集生产和贸易的出...*

**20\_年业务员个人转正报告通用一**

在公司具体实习过程中，能够接触到进出口的询盘、报价、网站上产品更新的各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系。

该公司是一家集生产和贸易的出口企业，公司主要产品有汽车配件、饰品、玩具、工艺品、珠宝。公司已经与日本、欧美及其它地区都 建立了长期互惠互利的合作关系，也建立了与各工业制造商的良好合作关系，也能理出口的一整套服务体系：采购、下单、商检、仓储、运输、报关等。该公司 也可以根据客人的特殊要求要制作样品，为了节省和降低成本，我们始终着眼于有效的管理和创新的工作。努力提供最高质量和最低价格的 产品给客户，以客户的利润为目标。 公司主要的规模不大，分工也不是很明确，只是大概每个人要做的事情要做到心中有数。我虽说是业务员但要做的事也比较乱 ，许多事情不会硬姓规定要谁去做，大家的团队精神表现的很重要。

有许许多多的外商 来这里做生意，我在努力和热情中寻找希望，希望能在这座城市里找到一个与自己专业 相符的外贸类的实习岗位 。过了一个星期我真的找到了一家公司 能给我提供一个实习的机会。是一个品种繁多的小商品现代批发市场，设主体市场、生产企业直销中心、商品采购中心、仓储中心、餐饮中心五大经营区，其中外贸出口占总贸易的60%以上。所以大多数的外贸公司 去该市场进行采购，也包括我们公司 。要去市场采购的第一步是先要了解市场的分布，知道产品的，这样才可以让自己在如此大的市场上用最短的时间找到自己所需要的产品。比如，公司要我去找一 些饰品，那我就应该先到国际商贸城一期，然后到a、b、c、d区的二楼里进行选择自己想要的产品， 而不是跑到一楼卖玩具的店铺。户告知需要什么产品时，我们可以首先在阿里巴巴、淘宝上进行查找，查找时，我们要先学会如何选择关键词，这样可以更加准确、快速的找到自己所需的产品。在沟通过程中对产品的情况我们尽量要询问的详细点，以便做出详写真（也就是缩小的产品图片）、价格、颜色、尺寸、包装等，最户从国外来的时候，公司就会安排一个能和客户讲同一语言的员工户看到其中一家店铺的产品，表示感 兴趣时，你们可以进去了解通常现在公司所采用的是，先拍几张该产品的图片，再向厂家拿张将产品信息记录在该名片上，再用相机拍下这张带有产品信息的名片。产品的多张各角度的图片编辑成一张，对其亮度、大小进行处理，厂家的地址和联系方式。这一天中客户比较感兴趣的产品资料做好，及时发给客户查看，以我们的产品，我们应该对其进行不断的更新，因为更新的频率越快，产品出现在网页前面的可能性越大，也就意味着能有更多的潜在客户。告知所需要产品和数量时，我们及时向广东厂家进行订货，这样做底时，很多送货工人都提前回家过年了，那么这时就需要我们自己

在这段实习期间，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习。随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。

工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。除了专业知识的提高之外，我们也应该注意人与人之间的交往。平时应该和同事友好相处，因为这是一个集体，大家齐心工作、相互帮助才能达到 最好的效果。

**20\_年业务员个人转正报告通用二**

尊敬的xxx领导：

您好!

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说\"学无止境\"，有很多方面还是需不断学习。提出离职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护(至少对于业务风险来说)，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在xx左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽!

我希望在我提交这份辞呈的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!主管及各位同仁工作顺利!

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年x月x日

**20\_年业务员个人转正报告通用三**

本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司提供的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，通过自己的不懈努力和与公司同事的精诚团结协作，在进一步巩固老客户的基础上，不断发展新客户，在为公司贡献了微薄业绩的同时，更使自己得到了锻炼和提高。现对本年来的工作总结如下：

一、取得的业绩

（一）继续协调公司与等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见；二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

（二）积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动；腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机；嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

通过积极主动的工作，拓展了、等一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

二、存在的不足

（一）与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

（二）相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

三、今后工作的打算

（一）加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。

（二）以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。

（三）进一步巩固等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。

（四）以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司x总、x总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

**20\_年业务员个人转正报告通用四**

尊崇的人事部总监:

您好!

很快乐地在网上得知你们的招聘广告，我写此信应聘贵公司业务人员。

我是xx学院商务英语的毕业生，行将到社会找一份任务,并随时可以到岗。在校时期学到了许多专业知识，如国际贸易实务，国际商务会谈英语，国际商法，外贸英语函电、国际商务单证制造、经贸笔译、经贸笔译、初级英语、日语等课程。自己纯熟商务会谈英语，纯熟英语商务函电写作，在校时期，我们教师也曾屡次布置了会谈的实训。自己具有一定的管理和筹划才能，熟习各种办公软件的操作，英语通晓，也选修过日语，达国际日语二级程度。本着我做事的仔细,担任的肉体,以及本人所学的专业知识。我坚信可以胜任贵公司外贸人员之职。团体简历表一并附上，希望您能感到我是该职位的无力竞争者，并希望能尽快收到面试告诉。

感激您阅读此信并思索我的应聘要求!

祝福贵公司有更辉煌的业绩!

此致

敬礼!

求职人：

日期：

**20\_年业务员个人转正报告通用五**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_出生年月：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

厂址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家庭住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

所属区：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_在平等自愿、协商一致的原则下，双方订立合同如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、合同类别和合同期限

第一条本合同期限经双方协商一致，采取下列第种形式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(一)固定期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。其中，试用期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

(二)无固定期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起。其中，试用期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

(三)以完成一定工作任务为期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至时止。

二、工作岗位

1.甲方根据生产和工作的需要，并参照乙方的工作技能或特长，经考核后择优上岗或安排适当的工作。上岗前应按照《上海竟成印刷厂岗位聘用实施办法》与所在部门签订上岗聘约。上岗聘约为本合同附件。

2.甲方因生产和工作需要或根据乙方的工作能力和表现情况，可调动乙方的工作部门工作岗位，在征求乙方意见时，如无特殊情况，乙方应以服从为原则。

3.双方有关岗位聘用、解聘等事中项按《上海竟成印刷厂岗位聘用实施办法》和《上海竟成印刷厂职工下岗待聘的暂行规定》办理。

三、双方的责任和义务

1.甲方应根据国家有关劳动保护、安全生产的法规制度，采取有效措施，为乙方提供良好的劳动环境和工作条件，加强对职工的安全、卫生和劳动保护，并根据生产和实际工作需要发给乙方必要的劳防用品和保健营养待遇。同时，对女职工应酌情实行特殊保护。

2.甲方根据企业生产和经济发展情况，不断提高和改善职工生活福利待遇，并提供必要的集体生活设施和娱乐场所。

3.甲方根据生产和工作需要，对职工提供必要的专业技术培训和业务进修条件，并进行政治文件学习、安全生产和厂规厂纪教育等。

4.乙方有参加甲方民主管理，获得政治荣誉和物质奖励的权利。

5.乙方上岗后应按照甲方的生产和工作要求，掌握本岗位的工作技能和操作规程，按质按量地完成各项规定的生产和工作任务，并接受甲方职能部门的有关考核。

6.乙方在合同期内，应树有良好的职业道德和主人翁精神风貌，维护企业声誉，爱护集体财产。

四、劳动报酬

1.甲方实行本企业的内部工资分配形式并根据“按劳分配”的原则，按照岗位的劳动技能高低、工作责任大小、劳动强度和劳动条件优劣情况，确定不同工种的劳动报酬，随着生产经营发展和经济效益增长情况，逐步提高乙方劳动报酬和有关福利待遇。

2.乙方工资、奖金、浮动工资、岗位工资、加班工资和相应的福利津贴等，仍按甲方现行的规定按月发放。

3.乙方在生产或工作中有突出贡献或特殊成绩的，甲方可给予必要的精神鼓励和物质鼓励或晋级工资。

五、福利待遇和劳动保险

1.在劳动合同期间，乙方仍享受统一规定的有关津贴，物价补贴、计划生育、住房补贴、养老保险、独生子女费以及法定的公休节假日、探亲假、婚丧假、产假和甲方规定的职工休假等。

2.在劳动合同期间内，乙方因工或非因工死亡的待遇以及家属劳保待遇等仍按国家现行政策规定执行。

3.劳动合同期间，乙方患病或非因工负伤期间的有关待遇仍按国家现行的有关政策和本单位规章制度执行。对乙方的停工医疗期按《上海竟成印刷厂实行全员劳动合同制的暂行规定》中的有关条款执行。

4.被列入下岗待聘范围的人员，其各种待遇按照《上海竟成印刷厂下岗待聘的暂行规定》执行。

5.乙方到达离退休年龄，其离退休待遇仍按国家现行政策规定执行。

六、劳动纪律

乙方在劳动合同期间内必须自觉地遵守国家的有关法规法纪、遵守劳动纪律和甲方制定的各种规章制度，如有违纪违章行为，甲方有权按有关厂规厂纪规定给予必要的处罚。

七、合同的变更、终止和解除

1.凡有固定期限的劳动合同，期限届满时即为终止，甲乙双方经协商后可续订劳动合同。

2.合同双方在履行劳动合同过程中，如发生特殊情况，无法履行劳动合同的有关内容，经双方协商一致后，可变更劳动合同的有关内容，但必须办理变更手续。

3.职工到达规定的离退休年龄或因病丧失劳动能力提前退休时，劳动合同自然终止。

4.在劳动合同期间，任何一方要求解除劳动合同，除属《上海竟成印刷厂实行全员劳动合同制暂行规定》中的第十六条第一、二、三、四款之外，必须提前一个月以书面形式通知对方，方可办理解除劳动合同的手续。

5.在劳动合同期限内，乙方如属《暂行规定》中第十六条规定之一的，甲方可以解除劳动合同。

6.乙方在劳动合同期限内，如遇有《暂行规定》第十八条规定之一的，甲方不得解除劳动合同。

7.乙方在劳动合同期限内，如遇有《暂行规定》第十七条规定之一的，可向甲方提出解除劳动合同。

8.被解除劳动合同的乙方人员，甲方根据《暂行规定》的有关条款办理有关手续。

八、违约责任

1.在合同期内，甲方除《暂行规定》第十六条、第十九条、乙方除《暂行规定》第十七条规定的条件外，均不得解除合同或自行离职，否则应支付违约金500元。

2.甲乙双方必须严格履行劳动合同，除遇有特殊情况，经双方协商一致不能履行劳动合同的有关内容外，任何一方违反合同给对方造成经济损失的，应根据其后果和责任大小，给对方赔偿经济损失。赔偿金额按有关规定或实际情况确定。

3.凡由甲方出资对乙方进行培训、学历学习、进修或分房的人员，其有离职、调动或违约时，均按《上海竟成印刷厂关于职工在服务期内离岗及违约赔偿办法》有关规定执行。

九、双方需要约定的有关条款

1.本合同未尽事宜，均按《暂行规定》的有关规定办理。

2.本合同的有关规定在执行过程中，如与国家新颁布的有关规定相抵触时，应按国家规定执行。甲乙双方需要修订或补充的，可协商修订补充。

3.

4.

十、劳动争议的调解、仲裁

因履行劳动合同发生争议，当事人应当从知道或应当知道其权利被侵害之日起六个月内向企业劳动争议调解委员会申请调解，也可在争议发生之日起六个月内或企业调解不成三十日内，按规定向虹口区劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

本劳动合同依法成立，具有法律效力，经甲乙双方签字后生效。此合同一式两份。企业和劳动者各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章或签名)

委托代表人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合同签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

鉴证单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴证日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**20\_年业务员个人转正报告通用六**

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

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！