# 一封辞职信范文欣赏

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-07-22

*赵总：赵总，今天写这份东西给您，我是抱着感恩的心态的，希望您看完之后能够对我有更深的一点了解，也恳请老大包容我的肤浅。赵总，转眼一年又过去了。这一年里，我自己感觉成长很多，很多理想的、浮躁的东西都消磨殆尽，同时，老大这一年的培养，让我对市场...*

赵总：

赵总，今天写这份东西给您，我是抱着感恩的心态的，希望您看完之后能够对我有更深的一点了解，也恳请老大包容我的肤浅。

赵总，转眼一年又过去了。这一年里，我自己感觉成长很多，很多理想的、浮躁的东西都消磨殆尽，同时，老大这一年的培养，让我对市场的了解和把握有了质的提升。以前，我根本不知道真正的商业模式是什么，但是，现在，我对于占用资金、年资金周转、应收帐款与合理库存、真正的促销活动、真正的区域布局，年投资回报率和代理商的经营模式都有了较深的认识，这一年，深切体会到老大的信任和放权，也深为老大的用心培养感动，谢谢老大。

赵总，年终了，仔细思考一下自己的收获和自己的机会，我觉得，目前的境况和我目前从事的销售职业确实不是我所真正喜欢的，老大应该比较了解，我对于复杂的人际关系和很多形式的表面工作都难游刃有余，我对于细节的把握甚至不如一个好的导购员，这意味着我更多的心思在于全盘的把握和对市场实质的追求。

赵总，绍兴区域，今年，饭煲保证了高占有率和高增长率，占有率全年为55。3%，最近几个月基本维持在65%，增长率全年接近50%，基本完成老大12。5% 的占比要求，这些，都是在代理商代理的风扇低增长、饮水机市场占有率丧失和松下小电器急剧下滑的情况下完成的，另外，还在绍兴两个好又多、三个华润万佳、一个乐购和四个世纪联华为其他客户所做的情况之下的做出的。电磁炉，前期我没有放在心上，等我开始醒悟的时候，我决心将占有率提升到50%，把占有率仅15%左右提升到到目前显示10月份中怡康占有率41%以上。还有更为实质的东西，绍兴区域所有终端，除了几个超市（绍兴不以超市为主），全部为第一位置，全部为双面 6米以上的电饭煲位置。截至这几天苏宁2店和绍兴国商开业，绍兴整体布局除好又多外全部完成。12月份客户歇一下，一月份一定可以完成250万以上的销售。另外，杭州分公司经过2024年真正基础的趸实，2024年杭州饭煲也一定能有飞跃的拓展，也很欣喜地为杭州的所有的兄弟们开心，也坚信明年老大会推人上去做经理的。

赵总，明年换客户的事情，我一直在努力不让客户知晓，也确实做到这一点了，居然后来还和他们合作很愉快，呵呵。从市场分析，如果换客户，目前的终端基础绝对能够支撑市场的调整，老大请放心。放一个新的、不了解这个市场的业务来跟绍兴，也一定会保持今年这样的增长势头，同时，渠道和超市再做起来，明年饭煲占比做到15%都是很有可能的。浙江上百的业绩可能从今年的情况看也不算差，但是，风扇的区域消费能力占比、饮水机的市场份额占比和松下小家电在他们手中的现况，都说明，这个客户没有长期发展的潜力和能力。

赵总，这两年半在美的我觉得非常幸运，特别是今年一年跟您在浙江，浙江的商业气息和氛围，让我领悟到很多东西。不过，我现在的职业和心中对自己要求的时间表已经背离很多，这主要因为一年以前自己还很幼稚，等心态调整好了，时机已经丧失很多。不过，今年一年，我一直怀着对你感恩的心态工作和学习的，至今，我仍然是这个想法。正如开始的时候所说的，我真正对销售这个行业没有了激情和兴趣，再做一年，徒为挥霍年轮，也不能再为老大贡献才智了。

赵总，记得一年半以前，我跟老大说，如果能再跟老大，在美的的日子，我决不再跟他人。现在，我辞去现在的职位，也决不会投奔他人。销售、市场、财务、管理，我更倾向于最后一种，做销售已经非常疲惫了，激情只能持续两年，再做业务，就可能变成业务痞子了，这是老大在南京咄咄叮咛过的，也是老大最不愿看到的结局。

我很久以来的梦想都是想和一些朋友合伙做生意。这最需要的这就需要融资和用人。我前我所从事的职业和所能交往的人际关系，很难支撑这个目标的达成。

赵总，我对这两块东西的认识非常浅薄，很多东西您的理解比我要深刻很多，也完善很多。作为您的手下，也希望这点见识能够得到老大的指导。融资方面：贷款年息7—8。4%，基金证券市场投资回报平均年10—15%，温州民间贷款年12%，而做中间商（具有一定向上谈判力和向下谈判力的中间商）年投资回报率应当可以达到30%，做活和做大不一样，要做大，当然需要肯定的，明确地融资能力。我正在写《论中间商的崛起》，写完之后献给老大。用人：做大不是目的，做强才能发展，做强就要用人。看人一块，我觉得老大非常强，也很钦佩老大对人才的培养，然而，唯一要进谏老大的是，对人的尊重、放权和使用。代理商做的好的很多，能融资的很多，为什么做不强，就是没有人，没有真正的人才选用、人才培养和人才留用计划，无法吸引优秀的人才，也无法把合适的人留在合适的位置上，更无法做到超越放权。没有明确的企业愿景和组织架构的搭建。不愿意财富共享——股权分配。这一块，我正在写《论筑巢引凤——浅谈组织的解放与重构》，写好后献给老大。

赵总，您经常是强权的，而您在平静的时候是很能够听属下的建议的，您的聆听确实是对我们下面人的极大促进。这也是在将走之时，对老大的唯一建议。

赵总，我已经下定决心离开这个行业了，我暂时要去的公司应该是金融类的，或者和大学同学筹点钱做点小生意，如果有可能，还要老大能够指点和教导。我毕业进入美的，离开的心情是非常沉重和悲伤的，但是，我走出这一步，也相信自己能够走的更好，很感激老大一直以来对我的信任，也很感激老大对我的培养。

赵总，忠孝不能两全，我爸妈希望我能够在一个城市，有一个稳定的收入，有一个和谐的家庭，我到老大手下，原觉得凭借老大的信任和自己的能力作出一番成绩的，但是现在看来，自己真的在很多方面修养不够，难以在事业上有所成就了，那就遵从父母的意愿，在一个城市，平静的做做朝九晚五的生活吧。我准备在杭州或者成都找一份工作，期望以后，老大还是把我当自己的兄弟，多多指点，多多教育，多多沟通。

赵总，我写这份东西的时候是在流泪的，不是我的懦弱，是我在写这篇东西时候的心情使然。没有老大的提携和帮助，也不会有我今天的认识和今天的这种从容面对的心态，我从一个什么都不懂的毕业生，到现在能够和那些年长很多岁的老板、那些做不同行业的代理商沟通，并且得到他们的尊重和肯定，我想，至少，有60%都是老大的功劳，老大给了我这个在浙江学习、领悟的机会，老大也给了我在美的发展、成长的机会，我也相信在您的领导下，几年以后也一定能够成长到一个合格的省级经理。然而，我考虑非常久了，那个时候，我就非常落伍了。现在真的准备换行业尝试一下，已经下决心了，望老大理解。

赵总，恳请您的批准。

赵总，最后还是那句话，感激您的培养和信任。

顺祝：安琪

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找