# 最新商务专员年度总结(三篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-05

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**商务专员年度总结篇一**

“万村千乡”市场建设工程是商务部在全国推行的建立和发展农村现代流通体系建设的一项工程，是一项农民得实惠得，企业得市场，政府得民心的德政工程，该工程自xx年起在全国进行试点。今年我局把“万村千乡”市场试点县(市)的`申报和筹建作为工作重点，以推动我市的流通网点建设工作。上半年我局在经过充分调研的基础上拟定了我市“万村千乡”市场工程建设的总体规划，其基本内容是核定两个试点企业，建好两个配送中心，划分两条配送主线，用两年的时间建成110家农资农家店和80家日用消费品农家店，完成全市“万村千乡”市场工程的试点工作。由于政府重视，我局的积极申报，今年6月商务部已核准我市为“万村千乡”市场工程试点县(市)，核准我市农资有限责任公司、新华实验有限责任公司为试点企业。在我局的精心指导下，农资有限责任公司已对农资配送中心和110家农资农家店完成了改造和改建，9月底邵阳市商务局已进行初步验收。至此，我市农村农资网点基本形成网络，彰显了今年我市商务工作的亮点。

今年完成外贸进出口任务301.5万美元，比去年同期增加105.5万美元，增长幅度为53.85%，完成年计划81.5%，增幅排名和完成任务排名在邵阳市名列第3。由于今年下达的外贸进出口任务重，比去年增加了340万美元，增加了1133%，比去年实际完成额196万美元，增长了89%，虽然没有完成任务，但与去年和邵阳市其他县区相比稳中有升，而且发展势头越来越好。今年来我们一是稳定和发展原有的出口创汇企业，经常深入到香港和丰贸易公司、召开各种会议为他们处理周边关系，调解合同纠纷，解决供电、供水矛盾，共商发展大计。二是寻找新的外贸出口项目，谋求外贸新发展。

通过我局和外贸总公司的努力，今年外贸总公司已恢复了进出口权，可以代理出口业务，目前正在联系有意向的项目有药材和蚕茧等产品出口。同时我局正在想方设法通过各种途径恢复酱菜厂的蕌头罐头生产线。

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在市科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**商务专员年度总结篇二**

(一)工作情况

1掌握商务助理工作职责，完成商务助理日常行政工作;及时处理办公室日常事务。

2协助业务完成上海思源电气股份有限公司关于锡膏测厚仪和钢网清洗机招标标书拟定，以及后期送货等事宜.

3完成销售部每月报销审核，上报事宜。

4统计好每月部门考勤上报人事工作。

5完成每月办公室物品采购事宜。

6做好与深圳商务、迈为商务在业务上的沟通协调工作。

(二).知识掌握程度

产品设备知识了解较少，英语口语欠佳需强化。

有机会要对公司产品知识，市场相关情况多加了解。

管理经验不足，需加强学习。

(三).当前部门主要问题

个人感觉：工作激情不够，合作机会少。目前自己存在的原因：对自己要求不够严。没有做到公私分明，日常处理事务带有个人感情色彩。

商务助理工作总结范文四：

进佳洋公司已经有一年多了。虽然有时候做的比较累，但是我觉得生活得特别充实，更重要的是，对经商之道，生产管理和生产流程也有了很深的了解。回首在佳洋工作的这一年，无论是公司还是我自己，感觉变化真的是特别大。

还记得xx年12月份我来公司的时候，业务员里大学生只有小唐、邓皓和我，现在80%都是大学毕业生，这说明公司注重员工素质培养，我们对公司的前景未来抱有希望。公司的业绩也一直的在上升，从我们负责的区域也可以明显感觉到，原来一个人负责两三个展柜，现在一个人负责一个展柜刚好合适，说明我们的瓷器更换的速度快，销售业绩的增加。

5月份，我从一个业务员变成经理助理，这对我来说是一个锻炼，尤其是在工作遇到很多第一次有点担心怕处理不妥当的时候。

第一次主持召开晨会，从不知道说什么，好在大家都特别熟悉，但当经理还是一问，我们三不知的时候，我知道平时需要更加仔细的记录客户订单和客户销售记录折扣情况。所以每天我的本子都记的很多，生怕因为我个人工作疏忽而拖累大家一起挨批;

第一次有公司名片，记得印好的时候，姐姐们经常发我的名片，还说：“这是我们助理的名片，有什么事情可以直接找她就行。”开始的时候我脸都会红，还有些时候我就站在旁边，土土的装扮，加上心很虚，我都很不的钻到哪里去。

第一次招聘给别人面试，心里还是有些悸动，不知道来应聘的人是什么样的人，是多大，我应该怎样做显得不生疏，我需要更多的自信，要对工作有足够的了解，要问在以后实际工作中有帮助的问题，还要最多的抓住第一面的细节问题，等等……好在对业务岗位有足够了解后，知道我们需要什么样新生力量来加入我们的团队，接下来面试成功的人经过考核基本都符合要求，虽然都是凭直觉做的决定，但还是让我很欣慰;

第一次辞退员工，这个经历对我来说真的可以列入我成长的历程当中，辞退一个员工要比应聘一个员工难的多，不是技术上的而是心理上的，我从小性格就比较开朗随和，很难对朋友、老师、同学、家人提出的要求说不，但工作就不一样了，工作就是工作，它是以制度为前提不能掺杂太多感情色彩的，而我往往就是这里处理不好。以上一个员工占捷为例，面试的时候觉得不是很适合这份工作，但因为是佳洋老员工的亲属，就先试用，结果在试用期中，表现不佳，我做了很久心理准备和她谈的时候，她也说自己其实很努力，说着说着还哭了起来，我当时就有点慌乱，是让她现在走还是做到月底，后来我选择让她做到月底，说是会计好结账，也给她一个适应准备的时间，但其实这个决定我又错了，因为后来她的表现就已经一副要走的样子，不但不能鼓舞团队士气，相反倒影响团队情绪，因为这个事情，我回家想了好久，我想以后要是再有这种情况绝不心软，合适留下，不合适离开，工作就是工作，一直希望别人不要多想，对事不对人，但是自己首先没有摆正思想观念的话，很容易让自己在工作中陷入被动优柔寡断的局面，对团队的势气和凝聚力都有影响。

第一次坐飞机公出住希尔顿大酒店，这是很爽的一次公出，计程车经理坐前面付钱，吃饭经理点菜买单，好像我们成了经理的老板一样。我和陈珂吃完5块钱的酸辣粉转了两圈后还是决定去吃68块钱的哈根达斯。这些都是很有意思的回忆，在让我调整了情绪后，更直观的了解外面的信息，摆正自己的位置，树立正确脚踏实地的人生目标。参观艺博会了解艺术前沿信息，参观上海博物馆一下午时间都泡在陶瓷馆，关门了都没看完，还惦记着下次来的时间。

第一次出差给员工进行培训，时间很紧迫，才算是真正的公出啊，睡觉的时间都不浪费就用在了往返北京的铁路上，才俱乐部活动现场都是有钱人，可是却不都是高素质的人，第一次面对景德镇以外的陶瓷市场，感觉和在景德镇真的是太不同了，这些普通民众也好，高级知识分子也好，都没有陶瓷文化背景，有相当多的人对什么是青花瓷都很模糊，营销员也是懵懵懂懂的知道一点，还是不能游刃有余的回答顾客千奇百怪似懂非懂的问题。在工艺不能直观的成为亮点时，就要将重点多放在吉祥寓意好彩头和有趣的历史背景和故事上。公司的产品应该完善说明包装等整体性，这也是今年展厅产品的一项主要工作。利用在北京出差了两小时和妈妈在故宫见了个面，一起逛了陶瓷馆，看见故宫里面图释讲解制瓷工艺，有两个就是我的同事，那一刻很骄傲，还傻傻的把声音放大了和我妈讲，那俩是我同事，好让旁边参观的人都听到，两小时候我又被接走去下一个营销点培训，很舍不得和她分开，妈妈很支持我的工作，一直嘱咐我工作第一，不要耽误了工作，有她全心全意的支持，我可以做自己的选择，觉得很幸福。

**商务专员年度总结篇三**

作为中层管理岗位的基层干部,仅管在具体的工作方法、工作经验上还存在许多的不足之处,但我始终兢兢业业地履行着自己的工作职责,把每一项工作作为对自己的挑战,作为自己进一步学习提高的动力,作为不断完善自我的大好机会,虚心学习,在各位领导同行的感召带动下,顺利完成了本年度的各项工作任务,通过具体的工作开展,在做人做事等到方面得到了一定的提高。

在今后的工作中,我将一如既往地努力工作、认真真学习,学习各位领导、同仁总揽全局的工作气度,游刃有余的工作能力,宽以待人的工作胸襟,不断提高自身的工作能力和综合素养。

1、以安全为本;始终把安全工作作为食堂工作的生命线,思想上高度重视,措施上保障得力,建立卫生安全责任制和就餐值班制度,发现问题,及时处理,同时规范采购程序,严格遵守采购索证制度,从源头上杜绝劣质原料流入校园。

2、以提高质量为核心;加强对采购环节的监控,努力降低伙食成本,加强内部的核算管理,节约运行成本,努力做到提供的饭菜质价相符,继续开展了炒好每一个菜,烧好每一锅汤,做好每一个点心,蒸好每一板饭,服务好每一位同学的五个好主题教育活动。

3、以确保卫生为重点;日常工作中狠抓食品、个人、环境三大卫生环节,并将责任明确到人,层层落实,有效防止了食堂食品中毒事故的发生。

4、以优质服务为宗旨;制订了食堂服务承诺制度,要求中员工在服务过程中要以人为本,想学生所想,急学生所急,提出服务从点滴做起的口号,要求员工从细小处做起,从规范化做起,有效化解了食堂就餐过程中出现的各类矛盾。

5、以队伍建设为保障:经过近风年的努力,目前已初步形成一支作风过硬、素质优良的稳定的员工队伍,特别是今年和南师经营食堂易位经营以来,f1一楼自营食堂的日均营业额高出二楼南师食堂6000余元,而以往一楼南师食堂仅比二楼自营食堂高1000-xx元;f2二楼自营食堂日均营业额和一楼南师经营食堂基本持平。

过去的一年中,始终以三个代表重要思想为指导,忠实贯彻学院领导的精神意图,在公司领导的直接领导和全院各相关部门的密切协作下,坚持三服务、两育人的宗旨,忠实履行自己的工作职责。

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