# 2024年外贸业务员工作总结(5篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-07-09

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。外贸业务员工作总结篇一在这段的时间里有...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**外贸业务员工作总结篇一**

在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

1、对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3、业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

1、诚实

做生意，最怕“\*商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3、耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说：mpleordergavemeself-confidence，andperseveranceinmyinternationaltrade。

4、自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望。

**外贸业务员工作总结篇二**

时光荏苒，转眼一年的光阴飞逝曩昔了。20xx年意味着两千年的第一个十年的停止，来岁即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回想这一年工作的过程不禁感慨十分。

在这一年里固然没有取得惊人的造诣，然则此中的波折和坎坷我是深有体会的。对有必然贩卖经验的人来说，贩卖确实不难，但对付一个贩卖经验不是很富厚，刚从事贩卖这一行业不到两年的人来说是有必然挑战性的，到现在为止，我不再说本身是一个贩卖新人，因为我进军到贩卖这一行业也快一年半的光阴，说长不长说短不短，大约540天的光阴每天都是在环抱贩卖这一个中心而展开的。2024年这一年又快曩昔了，固然没有取得斐然的造诣，然则我感觉已经做得对得起本身，每天我没有在虚度时间无所事事，而是在久有存心怎样做好和报价迎来客户，一个业务员要获得公司的确定那只有贩卖业绩，这是铁打的事实。为了来岁能取得优异的成果，必然奋不顾身，做的尽力去挑战极限，争取来岁做到跨越预定贩卖额。

在今年一月份的时候还只刚刚应用阿里巴巴网络贩卖平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于客岁那半年的光阴没有本质性的单在跟对产品了解得异常浅显，所以在产品描述阶段应用了对照长的光阴，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来照样遇到了不少麻烦，端赖本身慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好症结词设好。在上季度询盘是异常少的而且收到的询盘也没有若干含金量，即使应用大部分光阴对照过细地去回覆询盘，结果发明有潜在客户回覆得也很少，而且回覆得不太详细，实则从那些回覆可以观出他们是没故意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做对照，这一季度的报价基础都是无用功。在第二季度的时候可能产品对照完善，描述也算对照到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那浩繁的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去观待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回覆和话题感兴趣，而后会应用他们名贵的光阴在繁忙中开始一天一天回覆你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就必然会迎来客户来国观厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种环境便是客人必要的设备较多金额大，他们于是来国参看几家厂，而我们要在此中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有许多因素影响买卖的胜利，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以胜利与否，观实力。没拿到那个单也不要没精打采，拿到了也不要沾沾自喜。机会还许多，不过霉畚都要好好把握。

第三季度基础都是在跟单学做单据，其拭魅这些外面上不难，然则都是些过细活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要符合单证要一致来说，公司抬头必然要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是此中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，原来是计举动当作完今年告退了，来岁做到四月份的样子如果做不到单就告退。

因为我知道跟到一个单的最短的光阴也许便是3个月的样子。重新给本身订定一个贩卖计划，此中最弗成缺氨赡便是毅力和勤奋，还有一个坚决的信念。我总是暗示本身单确定是会有的，只是光阴的问题。固然支付并不必然就有很大的回报，然则有所支付就必然会有得，天上不会自动失落馅饼，只有本身尽力去争取才有机会得到胜利，胜利总是垂青于有筹备的头脑，所以作为一个贩卖员要时刻筹备着如何去应对未知。

这一年即将曩昔，在这一年里绝望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的率领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。此中不够之处照样对付技巧上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后颠末哪些管流出，哪些管又是收受吸收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处置惩罚罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法见告的时候便意识到实际上只弄清楚基础的流程是远远不敷的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机械，那里面的细节涉及技巧上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无尽头的。从这些，我观到了本身的不够，以后如果想小有成绩必须在这方面千锤百炼。

总结到这里我基础上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯清水生产线的设备不停是我追求的目标，希望来岁第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以依照我的建议做到，如下，第一，我感觉公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%照样我们可以接收的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的根基上售卖出产品。

**外贸业务员工作总结篇三**

我是在一家贸易公司实习，我在公司的主要工作是在负责批发的跟单工作。基本上是在接到客户订单后，根据客户的要求发货。而且在接到客户订单开始就要负责那一单货物的发出直到签收。或许有人觉得这种工作很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面我就从几个方面来概述一下自己的工作：

首先，先介绍一下我公司的概况。我们公司是一家大型电子商务购物集团，以网上商城、目录邮购、电视购物为规模的空中销售王国。有自己的拍摄基地，全国38个卫购媒体合作;有属于自己的网购平台，主要经营生活用品，服饰，箱包，鞋，美容产品等。销于福建、北京、河北、新疆等地区。

所谓册子产品就是我们打在册子上的产品，有些批发客户在订货时偶尔会订一些册子一起打包走。它的订货是不用下订单的，一般是打电话来询问产品的情况，告诉我们发什么发到哪里发给谁，我们就向仓库确定是否有货，有的话就告知客户，让客户打款，款到了就得告诉财务查账，确认账到了就告知仓库给客户发货，发完货还得问仓库的同事要单号发给客户跟踪。等到了一定时间就询问客户是否已经收到货。

家购一般都是送货上门的，都是订一种送一种的，一般家购的货都是鞋子和富达拖把。家购的客户有些款是全款的，有些是月结的，有些是打30%的。有些是福婷配太空一号的，有些是ifg配太空一号的，有些是富达配真神扫的，而且每一家的价格是不一样的，入库要求也是有所区别的，入库日期也有所限制的，超过了一定时间没入库是得罚钱的。

这些客户是针对所有产品都有可能订购的，虽然说很多客户都是已经固定的，但是给那么多客户的相同产品的价格是不同的，不同产品的包装规格也是有差别的，一般以件为单位，客户订货时一般都说几件而不说具体数量，这时必须对产品的包装规格熟悉，才能核对款数。而且这些客户很多都是因为广告来订购的，所以作为跟单的我们不仅要知道产品名，还得对产品的内容有所了解，好答复客户的疑问。

样品一般都是销售要的，有时是他们自己寄给客户，有时是要我们安排仓库或厂家寄出去，样品的质量要求很高，稍微不小心就会少一个新的客户，所以安排样品时一定得跟仓库或厂家强调质量，有时也会有合格、吊牌等的要求，而且样品必须当天寄出。在每天下班都要询问发货的物流样品是否发出。另外，样品的安排是以王总的签字传单为准的，没看到王总的签名传单是不能给销售部安排样品的。

接到客户退货明细单，给客户回函他们就会给我们把货退回来维修，所谓回函，就是在退货明细上注上退货的地址和联系人电话号码，然后给财务部的人盖上公司的印章传真过去给她们。他们才会办理退货返回，到时我们就得提前告知提货人退货的明细和客户，到时仓库收到货就会统计明细是否跟客户给的一致，然后退回工厂，这时我们就得告知厂家负责人退货情况，同时告诉厂家的人到时维修好返回记得给我们发货单，到时就把发货单发给客户跟踪货物。

以上这些工作，除了册子产品，不管是货物的发出还是维修返回都得利用跟单系统开单，可以说跟单的工作离不开系统。系统的开单有订单和出仓单两种，客户下单打款后我们一般都要开订单，等财务查账备注后，我们才能开出仓单，仓库才能出货，而且两种开单系统都有固定的客户名、地址、产品、出仓点。作为该系统的操作员，会有一个自己的用户名和口令，我们都是利用远程连接，用自己的户名和口令登录系统工作，系统里面有八个子系统：进货、销售、仓库管理，账务系统，固定工资等。作为跟单的我们只有权限使用销售系统，还可以查看备忘录，所谓备忘录就是上面所说的财务备账，点击那里我们可以看到那个客户的货是否可以发，可以根据这个来开出仓单，一般我们一登上系统它都会弹出一个窗口，就是备忘录。

另外，我们跟单要根据系统里面所开的单每天写日报、每周写周报，日报是发给我们公司总裁的，周报是用来给财务做账，日报写的是统计我们每天发了什么产品发了多少发给了哪些客户;周报是把我们这周的订单打印出来和对应的打款底单钉在一起，以及附上整周的表格统计。遇到客户多，订货也多时，我们可能会记不准哪些货已发那些货还没发的，这时，我们可以利用系统的订单来翻看查询。因为只要是发货了开了出仓单，订单的上面会显示红色字体叫执行完成，我们可以根据这个来判断，这时就可以知道货有没有发出。

**外贸业务员工作总结篇四**

回想自己20xx年外贸业务员多所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这20xx年外贸业务即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去20xx年外贸业务员工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

20xx年以来，我作为一名外贸业务员，一直负责外贸的单证及货款回收的工作。具体外贸工作如下：

1、制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

2、索要进仓地址（送货通知）。

1、根据合同制作商业发票和装箱单。

2、和货代确认提单。

3、到商检局做产地证。

4、根据信用证要求制作所需单证。

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1）在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

如：确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重（不要显示成了净重），体积，逐字核对。

提单确认好后，待货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开具发票，传真过来，凭传真件付款，寄单。

2）在做箱单方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的`减免失误率。

3）对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。

跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问；四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

**外贸业务员工作总结篇五**

由于xx月份本人刚调到xx，对市场的情况不太熟悉，用xx天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是xx家零售店、xx家c类餐饮店、xx个连锁超市、xx个卖场、xx个代理商、xx个二批商、xx个批发市场。xx表现为：三个零售店有xx度特酿，另一家的生产日期是xx年x月份;xx零售店和一个餐饮店及一个连锁店有xx度四星，xx零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。

二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：xx元价位的沱牌酒、xx元价位的当地古粮酒、xx元价位的洋河普曲、xx元价位的洋河优曲零售店xx都有，占酒类销售主流;c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流;卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾;做电视广告的有古顺河;做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲;做店招广告的有xx;做路牌广告的有xx。

通过走访并吸收经销商意见，本人分析xx市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝xx，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以“精神”、“文化”及铺天盖地的广告吸引消费者，xx以“川酒”概念生存，而xx因“地产酒”、“枯陈酒”得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们xx市场、xx市场前期都进行了大量的铺市造势工作，“得渠道者得天下”，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

以“要做为、盖、要动销”为启动xx市场的思路。以“集中有限资源做有效的事”，为启动xx市场的原则。利用边际效应，把xx区和xx区(口岸镇)作为点，xx镇、xx镇、xx镇为作线，然后带动xx镇、xx镇、xx镇、xx镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员;第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计xx箱、xx箱等不同的组别;第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好个人工作总结报告。经过领导同意并与经销商达成一致意见，进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。

以上是我这个月做的事情，希望下个月再接再厉，将工作做的更好。

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