# 最新业务员个人简历(8篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-09-01

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。业务员个人...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**业务员个人简历篇一**

婚姻状况：未婚民族：汉族

户籍：湖南-常德年龄：26

现所在地：上海身高：158cm

希望地区：广东-东莞、广东-深圳

希望岗位：销售类-人员-销售代表

销售类-人员-客户代表

贸易类-业务跟单员

贸易类-国际业务员

销售类-管理/商务-商务专员

寻求职位：业务员、跟单员、外销员

教育经历

20xx-03～20xx-07上海电视大学黄经贸分校物流管理大专

20xx-09～20xx-07湖南省对外经济贸易职业学院国际贸易中专

培训经历

20xx-12～20xx-03iso\*\*\*质量管理体系质量手册

\*\*公司（20xx-03～20xx-03）

公司性质：其他行业类别：贸易、商务、进出口

担任职位：业务员岗位类别：销售代表

工作描述：主攻南美市场的五金和工具：

1、客户开发：根据公司制定的销售计划和客户群，通过信息查找，e-mail等方式，进行沟通，了解需求，结合公司产品特点制定相应的开发方案，积极协调整合内外资源以实现销售，完成客户开发目标。

2、合同签订：通过及时处理客户的询盘，沟通细节并确定最终的价格、付款方式、交货期、交货方式等，并最终签订合同。

3、订单生成：按照公司订单流程，做好定金确认，样品确认等环节的工作，制作订单，并通过相应的订单审核。

4、发货前准备：配合质检做好产品品质跟踪，生产情况跟踪等工作，并及时向客户反馈相关信息，协调船务做好出货前相应工作。

5、发货：配合储运核对出货清单，办理验货，确认单据等手续，并通知客户结汇。

6、资料归档与客户服务：整理相关资料文件并做好归档工作，以备查用，做好售后客户跟踪与客户信息反馈工作，及时处理客户投诉，提高客户满意度和市场占有率。

工作心得：对于各类五金工具等很繁杂的产品，需不断巩固和发展产品，产品引导市场，大客户引导小客户，业务间资源共享，共同学习。通过完善的产品管理系统，发挥外贸公司优势努力发展产品的深度和广度。对于客户要勤勉，高效，有耐心，专业，有计划，多交流。多总结多思考，注重细节，保持对工作的热爱激情和同海绵般吸收学习的心！

主要业绩：通过阿里平台及展会资料，不断的努力和钻研精神，成功开发了7个新客户，同时老客户在维持的同时也开发了一些款新产品。

\*\*公司（20xx-03～20xx-01）

公司性质：其他行业类别：贸易、商务、进出口

担任职位：外贸跟单员岗位类别：

工作描述：主负责欧洲市场箱包，购物袋，手推车等产品的新老客户。

工作职责：巩固公司的各类b2b平台并处理平台上获得的新客户和公司原有老客户的询盘，向供应商询价综合比较后制作报盘，跟踪报价，确认订单。有计划的开发新客户，逐步稳固老客户，不断开发和推荐新的产品和供应商。并定期有针对性的开发些非常新颖产品推荐给客户和用于公司参加国外展会。

工作内容：主要负责各类腹膜类产品，如无纺布，编织和pet腹膜袋，电压和车缝类保温袋，pvc镜面革，西服套及附带超市手推车，篮子，衣架等产品。从询盘到确认定单，货物出运，收回货款，客户收到货物后的反馈意见，协助财务制作开票资料等全过程。

工作心得：先从网站开始着手了解客户并做相应的记录，主动定期的有针对性地推荐些新产品，无论客户是否会反映都要坚持，节假日都要发贺卡类的真诚的祝福客户，经常可以和客户讨论产品销售情况及新产品的idea。对于自己不是很了解的工艺可通过网路或相关书籍了解再实地去工厂学习考察。大部分工厂可能有的只提供原料，有的只提供印刷，有的只车缝要很好的将几者联系起来并对每环节都有基本了解，很好的组织起他们形成一条龙服务，加大外贸公司竞争力。对于自己操作的每个客户需要建议一个比较详细的操作指南，不断更新次客户的信息和注意事项。

主要业绩：开发了ppwoven，电压冰袋，棉苇布袋，沙滩包，pvc葱粉袋，复合棉布袋，镜面革，拉拉草等新产品。在巩固好了老客户的前提下，发展了5个新客户。

\*\*公司（20xx-03～20xx-03）

公司性质：其他行业类别：汽车、摩托车及零配件

担任职位：外贸销

**业务员个人简历篇二**

现所在地：鄂州 身高：1.64cm

联系电话：135\*\*27758

电子邮箱：xxxxx

求职意向

希望岗位：外贸/贸易专员/助理：外贸业务

工作年限：6 职称：

期望薪资：面议

求职类型：全职

到岗时间：随时

工作经历

xx年3月—至今 ××公司，担任外贸业务员。工作内容：

1、利用公司的网络及广告资源寻找和开发有价值的客户.

2、负责从接单到出货的整套出口跟单工作，且熟练操作信用证（l/c）.

3、管理出口货款的及时回收.

4、对每月销售额作系统有效的统计与分析.

xx年3月—xx年7月 ××公司，担任总监助理/外贸专员。工作内容：

1、利用公司的网络及广告资源寻找和开发有价值的客户.

2、负责从接单到出货的整套出口跟单工作，且熟练操作信用证（l/c）.

3、管理出口货款的及时回收.

4、对每月销售额作系统有效的统计与分析.

5、外宾来访的接待及工厂参观的讲解.

6、代理总监撰写各类公司活动的发言稿.

7、担任公司员工初级英语培训讲师.

8、指导公司刊物（报纸/网站）的编辑与审核工作.

9、参加公司出席的国内外各大型机械行业展览，并担任展会外籍客户接待的负责人。

所参加的国际性展会

20xx年06月21-24： 参加第十九界中国国际塑料橡胶工业展(广州)

20xx年10月20-27： 参加k20xx国际塑料与橡胶展(杜塞尔多夫,德国)

20xx年09月09-12： 参加第七界亚太国际橡塑胶工业展(广州)

20xx年06月29-07月02： 参加第十七界中国国际塑料橡胶展(上海)

20xx年12月04-07： 参加第十七界中国国际塑料橡胶展(北京)

离职原因： 学法语

教育背景

毕业院校：湖北鄂州大学

最高学历：大专

**业务员个人简历篇三**

姓名： 邮箱：xx

性别： 年龄：

学历： 毕业院校：

电话： 薪资要求:

毕业院校：xxxx学院 最高学历：本科

所学专业：经济管理学

受教育培训经历：起始年月终止年月学校(机构)专 业获得证书证书编号

cet- 6，cet-8，具有良好的听、说、读、写能力。能够快速的阅读各种英文专业文献 计算机级别：二级

计算机能力：熟练使用cad建筑软件及word、excel等办公软件

1、做事细心和有条理。性格乐观、沉稳、谨慎;

2、责任心强，敢于拼搏奉献，有独立工作能力强，吃苦耐劳，有团队精神。

3、具有良好的策划、组织、协调、管理能力。

4、思维敏捷、逻辑清晰、适应环境能力强;

5、闯劲不足、工作不够细致等缺点同样存在，尚需在工作中努力完善。

22008.06 - 至今 xx银行

20xx.05 – 至今 组建xx银行伊旗支行并担任支行负责人

20xx年1月分行决定组建xx银行伊旗支行，由于当时自己金融从业经验尚不足5年，无法获得银监局颁发的任职资格证书，所以属破格提拔；

5月支行正式开业，由于员工素质层次不齐，因此通过对员工进行了《影响力》和《大败局》的系统式培训，提高员工营销能力和综合素质的同时，增强了团队荣辱感，加深了前后台人员对彼此岗位的理解，规避了前后台人员的业务矛盾；

20xx年底，支行虽然开业仅半年，但仍实现了1.5亿存款的净增长，创造了鄂尔多斯分行的又一个第一；

20xx年以来，与伊旗当地乌兰集团、伊旗一本集团、伊旗蒙发煤炭、鄂尔多斯集团马泰壕煤矿、神东天隆公司均建立联系，其中两户企业已建立信贷合作；进入20xx年下半年，随着经济形势的下行，信贷规模受到更严格的管制，其他几户由于信贷规模和产品种类的限制，现在只作为潜在客户进行维护；

与伊旗政府、市政府建立联系，政府性存款存放金额达到1个亿，实现20xx年初零的突破；

20xx.11 – 20xx.04xxxx分行小企业金融部部门负责人

20xx年末xxx经济危机爆发，也正值包商银行改革之机，在担任部门负责人的5个月的时间里，带领部门人员对7大行业进行调研，并对其未来走势进行了分析，准确判断了煤炭行业在未来几年的低迷，对其他行业的未来利润点进行了分析，并向分行提出建议，降低贷款利率从而挽留优质客户；

组织对民生银行事业部体系和批量零售化作业的学习，在行里引起极大反响；

职支行负责人之前，很自大的认为自己无所不能，不等不靠不要，但通过两年的磨砺，对团队建设，对人员培养，对工作思路，对工作中存在的困难都有了翻天覆地的变化； 关于团队：之前认为，团队是一群有共同价值观的人组合在一起实现共同的理想，主观意愿更强的认为其实更多的是实现的负责人的理想。而现在想想会觉得不免狭隘，其实团队应该是一群有不同正确价值观的人融合在一起，通过团队负责人的带领激发他们正面的、积极的一些东西从而为团队服务，最终实现大家共同的理想，一个人可以走的很快，但一群人一定会走的更远；

关于人员培养：一直以来都把人的培养放在所有工作的第一位，也确实卓有成效，之前所带团队7名人员中现处在管理岗位的5人，最高的已担任到支行行长助理，来了支行之后提拔任命干部2人（支行只有3个管理岗位），同时也建设起了第二梯队和第三梯队，形成人才的连续和企业文化的传承，保证核心价值观的纯度；

关于工作思路：业务岗位出来的管理人才会更偏向于用业绩说话，管理手段会显单一，但通过在支行近两年的磨砺，认识到作为一把手更多是掌握的一种平衡，政治觉悟与工作业绩的平衡，务虚与务实的结合；

关于困难：年轻干部当一把手会有很鲜明的领导风格，说话办事总会不周不备，遇到高水平的领导会用宽容的看待并给予指导，但遇到权利欲望很强的领导会从中挑毛病，即使是设置一个小小的障碍都会给年轻人带来很大的阻力，但通过近两年的成长会发现，其实每一次真正意义上的成熟都是在客服这些人为障碍后，和风细雨会让人成长，而疾风暴雨才会让人成熟，现在不仅能正确看待这些障碍而且会更豁达更从容的处理问题；

**业务员个人简历篇四**

姓名：xxx性别：女

出生年月：1983年x月x日

学校：xx外国语大学

专业：外贸英语

移动电话：xxxxxx

教育背景：xx外国语大学英语专业20xx-2024.并获得学士学位证书

主要学科：《计算机网络及其应用》，《英语阅读》，《英语写作》，《高级写作》

《英语国家概况》，《英美国家选读》，《欧洲选读》，《综合英语1》，《综合英语2》，《口译与听力》，《高级翻译》，《英语词汇学》，《剑桥大学国际英语教程》，《标准日本语》等。

培训经历：出国留学人员日语培训，清华大学cfp高级规划理财师培训

日语水平：口语熟练

英语水平：熟练的听，说，读，写。通过英语专业8级考试

计算机水平：熟练操作windows98/20xx/xp，懂得计算机软件硬件的基本维护知识，能够解决常见的系统故障，了解c，java等语言，具备一定的编程能力，掌握计算机网络的基本知识，熟悉tcp/ip等网络相关协议及各种宽带网络接入方式，熟练掌握microsoftoffice等应用软件及其他系统软件的使用。熟悉网络和电子商务，能独立操作并能及时高效的完成日常办公文档的编辑工作.

工作经历：

20xx年4月——20xx年4月xx保险股份有限公司业务

20xx年6月-20xx年3月北京xxxx科技有限公司(行政)

20xx年12月——至今xxxx(中国)有限公司副总经理助理

个性特点：开朗乐观坦诚勤奋热心自律自信主要优点有较强的团队合作精神，善于与人交往与沟通;做事认真负责，具有很强的责任心和责任感;良好的口头表达能力及文字处理能力，熟悉办公室事务;具有创新能力，对新事物有很好的接受能力;有较强的组织能力，活动策划能力和公关能力;有积极乐观的心态，可很好的应对挫折和困难

**业务员个人简历篇五**

姓名：xxx国籍：中国个人照片

目前住地：所在地民族：族

户籍地：所在户籍身高体重：xxxcmxxkg

婚姻状况：未婚年龄：xx岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：

工作年限：x职称：xxx

求职类型：均可可到职日期：即可工作时间

月薪要求：xxx-xxx希望工作地区：希望地区

工作经历：20xx.09-20xx.02xx大药房（5个月）

销售部|团购业务员|20xx-4000元/月

零售/批发|企业性质：民营|规模：500-999人

工作描述：

20xx.06-08中餐餐厅服务员

20xx.08-12副食品、日用品超市导购员

20xx.01-12服装超市（内蒙羊绒城）导购员以上三家皆是同一老板的资产。

20xx.07-09摆夜市兜售床上用品

20xx.07-09巷东大药房（百信药店加盟商）营业员

20xx.09-3013.02九峰大药房营业员

20xx.03-04迪彩化妆品有限公司储干

教育背景

毕业院校：xx大学

最高学历：本科毕业日期：

所学专业：第二专业：

教育经历：

语言能力

外语：英语良好

国语水平：良好

自我评价

1.意志力坚定：通过黄埔军校军事拓展训练课程。

2.亲和力强：有近2年的终端销售经验，沟通能力良好。

3.理智：知道自己的目标，并愿意为之付出十二分的努力。

4，不浮躁：心态平和，永远相信“长期看来，付出总会有回报的`”。

5.深谙积累的道理。

6.深刻明白“双赢”才是关系维系长久的核心。

7.拥有良好的团队协作精神。

8.责任心强，自控能力较好。

9.做事果断，勇于挑战自我。

**业务员个人简历篇六**

姓名：

国籍：中国

目前住地：

民族：xx族

户籍地：

身高体重：

xxxcm

xxkg

婚姻状况：

未婚

年龄：

xx岁

人才类型：普通求职

应聘职位：

工作年限：

职称：

求职类型：

可到职日期：

月薪要求：

希望工作地区：

希望地区

工作经历：

20xx.04 - 20xx.05深圳市xxx乳业有限责任公司（2年1个月）

重点客户部 | 业务员 | 4001-6000元/月

快速消费品（食品/饮料/烟酒/日化） | 企业性质：代表处 | 规模：500-999人

工作描述：

1.负责所管辖区域门店堆头货架的陈列进行维护；

2.跟踪卖场的`货源和商品的大日期做好处理；

3.负责商品在超市的陈列和销售以及促销活动，能够按照公司要求积极完成各项任务的指标；

4.协助领导谈判合同、对账结款及新品进店，及时反馈市场信息，协助公司制定有效市场策略

5.与新老客户建立良好关系，以维护企业形象；

20xx.04 - 20xx.12杭州市xx电池有限责任公司（2年8个月）

业务部 | 业务员 | 20xx-4000元/月

通信/电信/网络设备 | 企业性质：代表处 | 规模：20-99人

工作描述：

1.负责所有杭州市内电子批发市场和终端的维护；

2.负责开发新的客户，购买公司的产品；

3.负责售后的退换货处理；

4.月末进行对客户的对账结款；

5.视察竞争对手的市场信息及时反馈公司做好相对的策略；

6.维护新老客户的客情关系，以便更好的合作；

毕业院校：xx大学

最高学历：本科

毕业日期：

所学专业：

第二专业：

教育经历：

外语：英语 良好

国语水平：良好

本人余永煌来自安徽黄山，今年25岁。我是一个比较活泼开朗大方的小伙子，在工作中对待事情认真负责，诚实守信，遇到困难不退缩，做错了事情不推卸责任。工作给了我动力我就要把它做好!在朋友中重情义、为人不做作。

**业务员个人简历篇七**

姓名：

性别：女

婚姻状况：未婚

民族：汉族

户籍：湖南-衡阳年龄：26

现所在地：国外-国外身高：160cm

希望地区：国外

希望岗位：销售类-管理/商务-商务专员

寻求职位：外贸业务、国外营销、海外代理

待遇要求：可面议要求提供住宿

教育经历

20xx-09～20xx-06衡阳师范学院商务英语本科

培训经历

20xx-07～20xx-08湖南大学bec bec高级

\*\*公司(20xx-04～20xx-05)

公司性质：私营企业行业类别：橡胶、塑料制品

担任职位：外贸业务员岗位类别：国际业务员

工作描述：负责国外业务的开发与维护，管理公司的电子商务平台;定期更新产品信息，收发询盘;

监管国际订单的制作与按时交货;

制定部门营销策略，及时反馈市场信息

参加海内外展会

收发样品，与客户确定样品及大货的各类制作要求

离职原因：移居美国

\*\*公司(20xx-05～20xx-12)

公司性质：私营企业行业类别：家居、室内设计、装潢

担任职位：外贸业务助理岗位类别：外贸专员/助理

工作描述：在担任外贸业务助理这一期间，主要工作任务是：

1，协助外贸业务员及经理，与现有客户沟通及下单，提供售后服务。 2：与工厂内部各部门协作，监管订单从原材料采购到成品完成出货,。 3，制作生产计划，解决斌反馈整个流程中遇到的各种突发事故。

4，管理公司电子商务平台，及时更新公司信息，与第三方交流市场反响与应对措施。 5，管理并回复客户询盘。

6，开发新客户

离职原因：回校完成毕业课程及办理毕业手续

技能专长

专业职称：

计算机水平：全国计算机等级考试一级

计算机详细技能：word文档，幻灯片制作，excel制表等办公软件技能专长：具有扎实的英语功底，会熟练地运用中、英与客户沟通;会日常日语会话，目前尚在学习;

具有一定的外贸相关经验，了解外贸操作流程及与客户沟通相关技巧;能熟练使用办公室软件;

有广交会参展经验，对于参展有一定的了解

语言能力

普通话：流利粤语：英语水平：英语专业tem8,tem4，bec highe英语：精通日语：一般其他：日语一般

求职意向

发展方向：

本人有近两年的外贸业务经验，英语水平及计算机操作水平度上等，现居美国，希望为国内公司做海外代理或者外贸业务，市场开拓等。

其他要求：

自身情况

自我评价：本人是一名英语专业的本科生，个人性格活泼，乐观积极。本人自我管理与学习的能力均好。有近两年的外贸业务工作经验，熟悉外贸操作流程，文件准备要求，以及海运知识。能够熟练的运用计算机软件操作完成工作任务。本人英语及中文水平均为上等，能够熟练的与国内外客户有效沟通。工作中，能够认真负责完成任务。

兴趣爱好：涉外贸易，旅游，户外运动

**业务员个人简历篇八**

业务员个人简历范文参考、

姓名：刘女士性别：女

婚姻状况：未婚民族：汉族

户籍：湖南-常德年龄：26

现所在地：上海身高：158cm

希望地区：广东-东莞、广东-深圳

希望岗位：销售类-人员-销售代表

销售类-人员-客户代表

贸易类-业务跟单员

贸易类-国际业务员

销售类-管理/商务-商务专员

寻求职位：业务员、跟单员、外销员

教育经历

20xx-03～20xx-07上海电视大学黄经贸分校物流管理大专

20xx-09～20xx-07湖南省对外经济贸易职业学院国际贸易中专

培训经历

20xx-12～20xx-03iso\*\*\*质量管理体系质量手册

\*\*公司（20xx-03～20xx-03）

公司性质：其他行业类别：贸易、商务、进出口

担任职位：业务员岗位类别：销售代表

工作描述：主攻南美市场的五金和工具：

1、客户开发：根据公司制定的销售计划和客户群，通过信息查找，e-mail等方式，进行沟通，了解需求，结合公司产品特点制定相应的开发方案，积极协调整合内外资源以实现销售，完成客户开发目标。

2、合同签订：通过及时处理客户的询盘，沟通细节并确定最终的价格、付款方式、交货期、交货方式等，并最终签订合同。

3、订单生成：按照公司订单流程，做好定金确认，样品确认等环节的工作，制作订单，并通过相应的订单审核。

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