

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职 报告电子商务专员辞职报告商务辞职报 告

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商 务专员辞职报告商务辞职报告篇一

自xx年4月初入职至今，两年多的时间里我在担任商务专员期间得到了公司领导的关怀和各位同事热心帮助，在此表示感谢。

过去两年多时间里，公司给予了我良好的学习环境和机会，部门工作氛围也非常和谐融洽。除了做好本职工作外，我在人际交往和专业技能方面均取得了显著进步，增加了自身的阅历和实践经验。在此对公司两年来的关照表示衷心感谢。

由于本人制定的个人发展目标与公司发展定位有一定落差，个人认为寻求新环境迎接新挑战更有利于自己长期发展及成长需要。加之一些个人原因的影响，对工作造成了一定阻碍。经过本人慎重考虑，现向公司提出辞职。对此造成的工作影响本人深表歉意。

感谢公司领导及同事在我在职期间给予我的信任和支持，并恭祝公司的事业蒸蒸日上，再创辉煌；并预祝所有同事和朋友

们在工作和生活中取得更大的成绩和收益!

此致

敬礼!

辞职人:

20xx年xx月xx日

延伸阅读——辞职误区：赔钱就能裁员

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商务专员辞职报告商务辞职报告篇二

您好!我是商务专员王海涛，之前一直从事it这一块的商务谈判及业务接待，现在我申请辞职，这是我的辞职报告。

我辞职的原因有以下三点:

在公司已经工作近二年了，工资总共也才涨了二百来块钱，而且都没有年终奖。（二年物价不知道上涨多少）

公司虽然给我们安排了住宿，但是一个房间 8 个人会不会太多了呢，宿舍是公司自己盖的不能太多的费用，还住这么多人有点说不过去。

公司虽然有晋升机制，但是我感觉大部分人享受不到，理由很简单，就是上班时间要每周 6 天以上这一条。

不管怎么样，我决定辞职了，或许过多的抱怨，只会让您反感。

辞职申请人：王xx

20xx年5月12日

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商务专员辞职报告商务辞职报告篇三

从20xx年初至今，进入公司工作两年的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事。

在过去的两年里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，同时在公司里也学会了如何与同事相处，如何与客户建立良好关系等方面的东西。

并在公司的过去两年里，利用公司给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。

我对于公司两年多的照顾表示真心的感谢!!

在经过20xx年下半年的时间里，公司给予了很好的机会，让自己学习做市场方面的运做，但由于自己缺乏市场等方面的经验，自己没有能很好的'为公司做好新的市场开发，自己身感有愧公司的两年的培养。

由于我个人感觉，我在过去的一段时间里的表现不能让自己感觉满意，感觉有些愧对公司这两年的照顾，自己也感觉自己在过去两年没有给公司做过点贡献，也由于自己感觉自己的能力还差的很多，在公司的各方面需求上自己能力不够。

所以，经过自己慎重考虑，为了自己和公司考虑，自己现向公司提出辞职，望公司给予批准。

此致

敬礼

辞职人：

年月日

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商务专员辞职报告商务辞职报告篇四

- 1、负责对供应商和客户资料进行整理、归档、简历供应商和客户名册；
 - 2、负责商品档案的建立、整理归类、价格维护；
 - 4、采购合同的制作、核对、归档及其他流程性工作；
 - 5、负责采购订单的下达和订单进度的跟踪、协调和沟通等；
 - 6、协调采购对不合格产品进行处理，及时退换货，确保公司运营需求；
 - 7、负责日常商品批发销售和应收账款核对跟进工作；
 - 8、完成上级交办的其他任务。
- 1、行业背景：创意家具生活馆，连锁品牌店，电商行业背景；
 - 2、岗位经历：有采购商务工作或会计专业经验者优先；
 - 3、工作热情，积极，逻辑思维能力强，抗压能力强。

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商务专员辞职报告商务辞职报告篇五

您好!衷心地感谢您在百忙之中抽出时间来翻阅我的这份材料,并祝愿贵单位事业欣欣向荣,蒸蒸日上!

我是xxx职业技术学院电子商务专业20xx届毕业生xxx□自从进入大学后,面临新的生活,迎接新的挑战,大学三年让我思想、知识结构及心理得以成熟。学校办学理念”高素质为本,高技能为重,高就业导向,创新促发展”,我一直把它铭记于心,立志全面发展自己,从适应社会发展的角度提高个人素质。

大学期间,我在师友的严格教育及个人的坚持努力下,具备了扎实的专业基础知识,同时也系统地掌握了photoshop□sql□网页制作□asp□ □java等技术操作。期间我还担任过班长、纪律委员、系学生会纪检部干事和生活部干事,具有很强的组织和协调能力,很强的事业心和责任感使我能够面对任何困难和挑战。

“长风破浪会有时,直挂云帆济沧海。”一个合作的机会,对我是一次良好的开端,对您是一个明智的抉择。真诚的希望贵单位能给我一个发挥才能的机会,殷切地期望能够在您的领导下,为贵公司添砖加瓦;同时也在您的领导下发挥出我的实力与才能,在实践中不断学习、进步,在能力和素质方面进一步完善自我,为贵公司做出更大的贡献。

此致

敬礼!

xxx

20xx年xx月xx日

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商务专员辞职报告商务辞职报告篇六

××年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。x科技有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在

我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

四、20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商务专员辞职报告商务辞职报告篇七

1、完善法治建设机构职能。按照法治建设要求，适时调整局依法行政领导小组成员，严格按照要求配备、配足、配强法治人员，保障法治经费落实，推动依法行政工作向纵深发展。

2、形成法治建设工作合力。强化依法治理领导小组工作机构的自身建设，充分发挥法治建设工作机构和各科室的职能作用，强化工作协调和行业指导，推动工作对接和协同促进，有效实现局依法治理领导小组与各科室协调指导工作机构等之间的通畅、规范运作。健全完善各依法治理领导小组协调指导机构工作制度，定期召开联席会议，跟踪、检查、督促各部门工作完成情况，确保工作正常开展。

1、领导干部带头学法用法。以社会主义法治理念教育为核心，进一步健全完善了局机关集体学法、领导干部法律知识培训等学法制度，认真组织开展领导干部年度述法工作和新任领导干部法律知识的任职考试，不断加强各科室(部门)法制建设工作水平。

2、深化“xx”普法工作。进一步落实公务员法律知识的培训、考试、考核制度，着力抓好行政执法人员的法制宣传教育。加强对企业经营管理人员的法制宣传教育，扩大接受教育面。深入开展“12·4”全国法制宣传日、“法律六进”活动，扩大法制宣传影响。拓展媒体等法制宣传教育阵地，创新法制宣传手段及载体，增强宣传效果。

3、深化基层法治创建。积极推进局科室法治建设创建活动，组织考评并命名法治建设先进科室。加强基层民主建设工作调研，总结推广党群议事会等做法，深入推进法治创建经验，提高基层民主政治建设成效。深化基层执法评议工作，规范基层执法行为。

1、继续转变机关职能。建立科学高效的行政管理体制，增强政府社会管理与公共服务职能，提高行政效能。依据《区政府关于加强法治政府建设行动计划》，进一步明确法治型、服务型政府建设的下阶段工作目标，进一步完善政务公开和行政权力网上公开透明运行机制。

2、创新行政管理方式。认真落实《区政府关于加强法治政府

建设行动计划》，进一步深化行政指导工作，将行政指导有机地导入行政管理的各项工作中，促使行政行为由“刚性为主”向“刚柔相济”转变。积极推动政府行政管理创新，不断积累经验，注重成果推广，加大宣传力度，扩大社会效果。积极探索行政合同、行政规划等新型管理方式，提高政府服务发展、服务企业、服务民生的水平。

3、完善行政执法机制。继续深化和完善行政执法责任制，落实行政执法评议考核和行政执法责任追究制度。完善行政处罚运行平台及行政执法监督网络系统。提高行政执法水平和效率，探索解决行政执法争议的多元化机制，保障行政执法相关人的合法权益。进一步深化规范行政处罚自由裁量权工作，加大综合执法的工作力度，努力提高行政执法水平。

4、提升行政监督实效。加大规范文件备案审查力度，做到“有件必备、有件必审、有错必纠”。落实《行政复议工作责任制》，继续发挥行政复议层级监督作用，稳步推进行政复议体制机制改革，畅通行政复议渠道，积极引导行政执法相关人通过法律途径表达合理诉求。加强对执法行为督查和执法案卷评查，促进执法规范。

1、依法提升经济社会发展决策水平。将依法决策、科学决策、民主决策作为行政决策的基本准则，强化政治民主建设。进一步健全完善重大行政决策规则和程序。凡是涉及重大公共利益和人民群众切身利益、重大财政支出等事关区域经济社会发展重大事项的决策，应经集体讨论、充分论证、综合评估、社会公开征求意见等程序，促使各项决策更加符合实际、符合经济发展规律和公众意愿。加大对行政决策的监督力度，建立完善重大行政决策后评估和责任追究制度，对决策实施情况进行检查、评估，对决策失误造成严重后果的行为予以责任追究。与时俱进，积极运用法律手段实施对经济和社会的科学管理。

2、依法推动产业转型升级。围绕做大做强新兴产业、提升发

展传统产业、培育自主知识产权和自主品牌、建设创新型人才队伍等经济转型升级目标，大力宣传与国家基本经济制度、转变经济增长方式、创新型经济发展等方面相关的法律法规。严格落实经济法律法规和有关政策，依法打击各类经济犯罪，依法调节规范各类经济关系、各类市场主体行为。引导法律服务行业积极参与经济建设，拓展服务领域，提高服务转型升级的层次和水平。

3、依法服务企业健康发展。加大法治建设服务企业的力度，广泛开展“诚信守法企业”创建活动，加强培育引导规模以上企业参与全区“诚信守法企业”的评选、命名。推动大中型企业建立法律风险防范机制，着力提高企业依法经营、依法参与市场竞争的能力，努力营造公平竞争、诚信守约的市场环境。深入开展“劳动关系和谐企业”创建活动，积极推行集体协商机制，保障职工民主权益，积极构建符合发展要求的新型和谐劳动关系。

4、关注民生，进一步确保市场健康有序。完善市场保供体系。加快商贸信息服务平台系统的规划与建设，全面加强对重点商贸企业、农贸市场、超市、商场的运行监测和分析，强化市场监管和调控。全面落实猪肉储备任务，探索建立主要副食品社会储备体系，确保猪肉等主要副食品市场供应稳定。维护市场运行秩序。逐步建立和完善市场监管与执法监督管理机制，加快商务综合执法队伍建设，加强对特殊行业的监督管理。全面实施生猪产品凭肉品品质检验合格证、检验章上市交易制度。开展打击假冒侵权、维护市场秩序专项行动，加大行政监察力度。启动实施猪肉质量安全追溯机制，全面落实生猪屠宰各项管理制度，严厉打击私屠乱宰和病死猪、病害肉的非法交易行为，确保肉品质量安全。对全区经销酒类的企业进行登记备案，加大对酒类市场的监管力度。完善回收企业登记备案制度，继续开展“放心消费场所”创建活动和长效管理。

1、推进执法机制改革。采取切实措施，从实体上、程序上、

实效上进一步促进公正执法工作。逐步建立和完善市场监管与执法监督管理机制，加强对特殊行业的监督管理，关注民生，切实维护市场运行秩序，维护社会公平正义。

2、建立健全确保公正规范执法的监督机制。加强公正廉洁执法制度建设，进一步完善工作机制，细化执法标准，规范办案流程和执法行为。抓好政治、业务培训和执法质量等考评考核，坚持典型引路，塑造、推出规范执法示范岗位和先进个人，强化执法监督工作，促进执法规范。

我局依法行政工作在区委、区政府的正确领导下，在区法制办的大力指导与帮助下，取得了较好的工作成效，局机关的法律意识明显增强，依法行政观念深入人心。在下一步工作中我们将认真贯彻落实依法行政的各项方针政策，严格按区委、区政府和区法制办的要求，加强组织领导、健全工作机制，采取扎实措施切实把各项工作落到实处，积极推进全局依法行政工作迈上新台阶。

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商务专员辞职报告商务辞职报告篇八

您好！

不在其位，不谋其政。在其位，就要谋其政。也就是说，你在什么位置上，要做好本分，这是当代社会特别应该提倡的一种职业化的工作态度。对待工作，也有分寸需要把握，虽然商务经理要作好分内分外的工作，但一切要把握个度，有句话是：过犹不及，商务经理要在大方面把握团队的思路。但具体如何做，就不要过度去涉及，每个有每个人的思路。有自己的方法。

平时做为商务经理多做些细致的工作，就是关于商务代表和各级商务顾问的工作岗位的描述，告诉他们，这个岗位是干嘛的。商务代表完成多少产值和净业绩。各级商务顾问完成

多少产值和净业绩，这是硬指标。同时如果是电话部门就要保证一天有效的电话拜访，如果是外业就要保证一天有效的直接拜访量。

以上我们坚决保证部门的执行力。言出必行。不得有半点折扣。

但也要灵活运用这些工作描述，一方面要有效激励团队奋发向上，但要有保证激励措施不是团队的负担。成为部分落伍的借口。

首先是做事的原则。

对于每个员工，不苛刻强求，不无故反对，没有薄没有厚，没有远没有近，没有亲没有疏，一切按规则行事。规则，就是天下欣网对员工行事的原则和标准。

对每个员工要一视同仁，不能拿商务经理的身份压员工，不要无故向员发脾气来发泄自己的工作压力，与员工沟通做到大家都能接受。不能叫员工口服心不服。要做到以理服人，以德服人。同时要以人为本。

其次是做事的方式。

商务经理要少说多做。做事要积极，说话要谨慎。所谓“慎言”，就是说话要小心，不要说自己做不到的事。用老百姓的话说叫“祸从口出”，没那么严重的话，起码也是“言多语失”。要注意说话的场合。在私下不要涉及过多的工作，但工作时候要少谈些私下的个人私事来寻求开心。

商务xx就是要先带着耳朵去，多听，有疑问的地方就先放一放。我们常说一个人身体力行，那叫直接经验；而听听别人的经验教训，包括他经历的坎坷，走过的弯路，那是间接经验。你多听点间接经验，也有好处。这样我们可以多了解团队到

底存在什么问题，我们员工的心到底是怎么想到。用商务经理的直接经验来指导员工但不要成为说教。

作为商务xx做事仍然要谨慎。这种谨慎在《论语》中被概括为“如临深渊，如履薄冰”。我们商务xx在做事的时候，要像站在深渊旁边一样谨慎行事，要像走在薄冰上一样小心翼翼。

世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。商务经理如果在工作中少了指责、抱怨，在行为中少了让自己后悔的经验，那该团队就能成功了。

始终如一梦想。价值观和目标的统一，重复观点能够帮助大家关注战略和目标。从理性角度看重复能够帮人了解所应该做的。从情感角度看，它满足了人们需要联合并成为集体一部分的需求。

从主要利益相关者那里获得承诺。比如完成多少指标可以获得多少提成等等，调动员工为公司的运作全力以赴，唤起他们的热情然后要求他们做出承诺，要细节到：做多少产值完成多少业绩，什么时候做，单子出在那些部门以及自己准备怎样去做。也许不总是能得到所期望的承诺，但我们认为要做到同上司良好的关系和下属较好的听从自己的领导，则要从透明的沟通方式做起。

商务专员的工作报告总结 商务专员辞职报告电子商务专员辞职报告商务辞职报告篇九

- 2、负责相关项目资格预审的申请、投标保证金的办理工作；
- 3、负责招投标工作及标书的整理与制作；
- 4、负责标书明细表的登记，建立投标分析表、跟踪开标情况；
- 5、负责协助进行商务谈判，合同管理，公司资质管理；

6、负责参与制定、完善公司标书制作的规范和流程，并严格执行；

7、负责完成公司及部门安排的其他工作。