

最新派驻业务经理管理报告 业务经理辞职报告(通用7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

派驻业务经理管理报告篇一

本人考虑再三，决意就此辞去，另就他途，期与准许。余在公司三载，赖周总相携，诸事顺遂，感念无尽，即今从辞，亦不敢忘；另如李总、朱总，贾总者，平时虽相言不多，交面不繁，然亦长者，体恤良多。及项目组，李、张二经理，不小余智陋，面提耳输，技术、生活多做指点，受益实多，在此无以复言，唯多做感谢，徒表我心。

今辞去，可为原因者三。

有言道，父母在，不远游，期或近之，此其一也；

劳苦三载，东奔西顾，未曾少安，绩或无表，无功亦苦，薪给僵持，无期奈何，是者三。除其而外者，书不尽言，无叙也。

辞不达意，万望纳言。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

派驻业务经理管理报告篇二

你好，很遗憾在这个时候向公司正式提出辞职。

我来到公司也已然快三年了，在这近三年里，我从一个小职员到了业务经理的地位，完成了从校园人向职业人士的圆满过度，我十分感激公司各位同事。恰是在这里我有过欢笑，也有过泪水，更有过播种。公司对等的人际关系和守旧的义务作风，一度让我有着找到了依赖的觉得，在这里我能开心的义务，开心的学习。

但是最近我觉失掉本身不适合做这份义务，一同也想换一下环境。我也很清楚这时分向公司辞职于公司于本身都是一个考验，公司正值用人之际，公司新的项目的启动，全部的后续义务在公司上下竭力注重下一步步推进。也恰是思考到公司今后在这个项目布置的合感性，本着对公司担任的态度，为了不让公司因我而组成的决策失误，我郑重向公司提出辞职。

我思考在此辞呈递交之后的2—4周内分开公司，这样您将有时辰去找寻适合人选，来填补因我离任而组成的空缺，一同我也可以帮助您对新人实行入职培训，使他尽快熟习义务。

我很遗憾不能为公司辉煌的今天奉献本身的力气。我唯有衷心祝福公司的业绩一路飙升!公司指点及各位同事义务顺利!

此致

敬礼!

XXX

20xx年x月x日

派驻业务经理管理报告篇三

你好，很遗憾在这个时候向公司正式提出辞职。

我来到公司也已然快三年了，在这近三年里，我从一个小职员到了业务经理的地位，完成了从校园人向职业人士的圆满过度，我十分感激公司各位同事。恰是在这里我有过欢笑，也有过泪水，更有过播种。公司对等的人际关系和守旧的义务作风，一度让我有着找到了依赖的觉得，在这里我能开心的义务，开心的学习。

但是最近我觉失掉本身不适合做这份义务，一同也想换一下环境。我也很清楚这时分向公司辞职于公司于本身都是一个考验，公司正值用人之际，公司新的项目的启动，全部的后续义务在公司上下竭力注重下一步步推进。也恰是思考到公司今后在这个项目布置的合感性，本着对公司担任的态度，为了不让公司因我而组成的决策失误，我郑重向公司提出辞职。

我思考在此辞呈递交之后的2—4周内分开公司，这样您将有时辰去找寻适合人选，来填补因我离任而组成的空缺，一同我也可以帮助您对新人实行入职培训，使他尽快熟习义务。

我很遗憾不能为公司辉煌的今天奉献本身的力气。我唯有衷心祝福公司的业绩一路飙升！公司指点及各位同事义务顺利！

此致

敬礼！

辞职人：_____

申请时间：____年____月____日

派驻业务经理管理报告篇四

最近工作失职导致两位前辈甚至整个部门在领导和相关部门面前都很被动，延误了几个产品的交付，我们公司和外包合作伙伴都达不到要求。我对各部门的经济、人力和物质损失以及你们所有人的情感伤害深感内疚。所以我会尽量平息事态，等问题缓和了尽快离开，以此来发泄民愤。

我无能，失去期望。外包不正常，无法挽回局面，信息反馈不及时，最后让你陷入绝境。后来迟迟不向上级汇报外包的后续问题，导致责任相互推诿，相关部门之间形成冲突的氛围。统筹失误，协调滞后，不能怪自己，应该受到惩罚。

这几个月来，我很感谢两位领导的指点和包容，也很感谢同事的善意，我无法回报他们。同时，我是新来的，对人为事故，对我自己的工作范围，对我们公司内外厂商的职责都不太适应。还是个人心态，也是由于能力不足，没有时间去分析各方的原因，只有“焦头烂额”来表现此刻的心境。

今天有机会和你进行一次推心置腹的谈话，我深感荣幸，但我不想让你一个人呆着。非常抱歉！

之后，如果有任何遗留的业务问题，请邮寄到xxx@[]并尽一切努力合作。

敬礼！

辞职申请人:xxx

20xx年3月11日

派驻业务经理管理报告篇五

时间过得很快，我在进入浙商已经一个春秋，我对我自己在这家银行工作中的要求也在不断的提高。在刚进浙商时的那一段时间，因为对工作并不熟悉，有些生疏，我会不经意的犯一些错误。我深知自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过一年的锻炼有了一定的提高，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

我所在的岗位是客户经理，每天跟各种各样的客户接触，在服务客户的过程中，我用心细致，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

一年来，我努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。为了能够更好的拓展客户，在同事领导的帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，多次参加了分行举办的技能培训。加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

我们的银行是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就

意味着工作水准的不断提高。

存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

新的一年有了新的目标，那就更要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

派驻业务经理管理报告篇六

您好!我是财险业务经理，因个人职业选择的原因，我现在请求辞去在人保财险××支公司业务经理职位。

来到人保公司两年了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里

我能开心的工作，开心的学习。

我要感谢人保公司两年来对我的培养，从试用到转正，到业务经理，公司给予了我成长的机会和学习发展的平台，各级领导和同事对我的指导、关心和帮助，将使我受益终身。

我从xx年进入公司，正是××支公司经营最困难的时候，我亲身经历了公司摆脱被动不利局面、走上发展的正轨的全过程，同时我也为能在这样一个英明果断的领导班子和团结协作的同事之中工作过而骄傲。

但今因个人原因，我已决定辞职离开，希望我的离去不会给公司带来任何不便；对分公司各位领导、张总经理的赏识与信任，我将终抱感激之情，也希望公司尽快给我安排交接人员。

今后，无论我将怎样生活，我都会永远感激人保公司对我的培养，在我困难的时候，工作中不成熟的时候给我的帮助和宽容。是人保公司给了我拥有的一切。

请接受我的辞职请求。

此致

敬礼！

申请人：

xx年9月25日

派驻业务经理管理报告篇七

大家好！

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年；首先要感谢

敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和激光设备的客户，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

1、市场任务完成情况。

我负责xx等局部地区的销售工作，该地区去年销售签约7台，实际发货6台，与去年同期签约持平。开发的新客户销售也基本稳定，对新客户走访量也有所突破。

2、重新捋顺销售客户。

在原有的销售客户的基础上，精耕细作。以各xx市场为中心，从一个一个市场入手，和每个客户细致沟通，耐心做工作，并配合售后、在相关领导的支持下，逐一解决售后服务等各项问题，让客户重拾产品的信心。

3、设备汇款情况。

做好xx等局部地区各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，有以下客户因为其他原因，导致目前设备款回款比较困难□xx□其他客户回款正常。

虽然xx等局部地区市场销量与去年持平，但仍存在一些问题：

1、销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，失去一部分销量。

2、客户售后与设备维护不到位。

导致多数客户对我司设备不满、信心下降，特别是鑫燕物质设备，一年多都处于调整阶段，该司本准备有计划上第二台的，另该司的客户群分布也比较广泛，大多都是有一定年限

的老客户，并直接影响了该地区销售量的下滑，就已经知道受其影响的达到了6家以上！感谢公司领导的及时支持，目前该情况有所改善，但仍需一段时间，来完善消除此次影响。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；配合实施销售展会活动。

2、健全营销网络。

完善老客户回访量、争取从老客户再新增台数，配合售后协调与客户工作、增加新客户拜访量。

3、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。

同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争完成公司下达计划销售量，为实现突破目标销售量的目标而奋斗。

公司业务经理个人述职报告范文3

尊敬的各位领导、同事们：

加入xx市xx公司已有将近半年的时间了，进入公司前两个月担任xx市场部市场专员一职。从8月份转任为xx部xx市区业务经理。这期间在公司的正确领导下能认真执行上级下达的各项工作任务，始终坚持以公司的利益为中心，尽自己最大能

力完成到。现将工作近半年以来的工作、学习、思想等做如下汇报。

首先是市场规划管理，明确好百色市目标的顾客群体与公司产品的市场定位，保持好本区域内完善的价格体系，分析竞品与我司产品的优、劣处，对每月的促销活动进行规划执行。

终端形象建设：终端要达到显眼，优化美观。

每日巡场都必须检查物料是否齐全或缺损，展柜是否出现缺样、重复出样、空柜、占柜的现象。老品机是否清理完毕。目前百色市区内各卖场的终端形象良好，无严重违反工厂标准情况发生。终端形象建设是每天都必须坚持的工作，只有好的形象才会有好的销售。

导购员管理：导购员是我们公司的一线主力军，销售做得好，必须要具备有一批工作认真诚恳、热情大方、诚实肯干的促销团队，所以我们要足够重视导购员团队。

每月底都会给各卖场导购员制定下月排班、加班计划，不允许出现缺岗或上班期间从事其他无相关类工作，如特殊卖场只设一名，特别是旺季阶段，一周内必须有3天加班，周六周末必要上全天行政班。每日巡场中，我都会给导购员培训，平时自己多学习产品知识，多了解竞品，每天到卖场就分析一个卖点给导购员。

同时还要加强卖场导购员的归属感，因为百色市属于ka比较特殊的区域，导购员离南宁公司比较远，一般一年也就回公司一到两次，我都不断的介绍公司的新动态给他们听，让他们认识到他们并不仅仅是当地卖场的导购员，而是真真正正坤联公司的一员。

每月都会集中开会，加强各店卖场导购员相互之间的沟通。每一至两个月都有激励导购员，进行游玩或聚餐。每日巡场，

都对导购员所遇到的问题进行汇总， 时间向上反馈处理。

对当月任务进行达成分解， 对各卖场进行分析下达任务量， 督促卖场对公司下达任务的完成进度， 下达销售政策。每晚规划好次日要完成的工作项， 每周对本周工作项做一个小结， 每月上交工作总结。每月上交各店的上样明细表、库存报表， 以便分析做出相应的促销计划、主推计划。

每日查看应收款情况表， 针对有欠款的商家催款。尚有货款的商家查看上样是否完整， 备有的货源是否充足来引导商家进行订货。

每月1号与xx平库结算。

每月5号与xx电子商场协商排款。

每月25号前与xx商场进行拉单结算， 25号制订电子版结算明细上交财务。

每月底收集xx市区各卖场发货清单（蓝单）回寄公司财务核实。

每个月底查看各渠道商家应收， 进行催款。

目前工作还有诸多不足， 争取在下一年度中把工作做得更细， 了解好家电行业的动态。同时恳请领导给予更多的引导和指正， 我会珍惜好这个机会， 在工作中自我要求更高， 更快。带领好xx市区的团队， 把产品的销量和自身的价值再翻一翻。