

2023年业务员转正述职报告 业务员试用期转正述职报告模版(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

业务员转正述职报告篇一

无情的时光老人像一阵寒风，走得无声又匆匆，回顾这段时间的工作，取得的收获不是一星半点的，为此要做好述职报告。为了让您在写述职报告时更加简单方便，以下是小编为大家收集的业务员试用期转正述职报告（精选7篇），希望对大家有所帮助。

业务员试用期转正述职报告1

各位领导、各位同事：

我于20xx年03月18日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个团队中，不知不觉已经三个多月了。一直以来我努力实践着自己的执着，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这三个多月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

一、技术培训和作风纪律方面：

作为一名刚刚毕业的中专生，三年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识

需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

二、学习生活方面：

技术服务工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读公司所发的新产品技术文件外，我还自费购买几本涂料学参考书。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

进入贵公司以来，通过三个多月的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我最大的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

三、工作体会：

在三个多月的工作学习中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

（一）要在思想上与集体保持高度一致

在工作、学习过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考 and 解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

（二）要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为一名公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和内行。

（三）要扬长避短，不断完善自己

在这段时间里，我虽然在工作与学习上每天都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，且与系统内的领导和同志们思想和工作业务交流不够；因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

以上是自己工作三个多月来的基本情况小结，不妥之处，恳请领导批评指正。

总之，经过三个多月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全

面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的专业水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

业务员试用期转正述职报告2

我于xx年6月1日进入公司。在此我提出转正申请书，希望自己能成为公司的正式员工，请领导予以批准。

进入到现在所在的部门以来，首先是找准自己的定位。在科长cy的帮助下，结合自己之前的工作经验，制订了如下的工作和学习方向：立足以前所学，从dsl产品入手，逐步熟悉和学习所有的有线产品。

有了目标之后，按照公司以师带徒的原则，非常幸运的有了导师wl[]在导师的帮助下，制订了dsl的学习内容，包括理论知识学习，产品知识学习，工作技能培训，以及到办事处了解相关组织结构与实线。又考虑到自己已经具备了一些dsl基础知识，所以采取直接学习产品知识，参与办事处的工作，在工作中弥补自己的不足。

在跟随导师wlx出差之后，为弥补没有系统的参加过售前技术支持工作的经验，征求科长的同意后，赴x参加商务一级认证培训，并以较好的成绩顺利通过认证考试。

回到x之后，在自主学习的同时，主要要求参与工作，先后至x独立承担x广电的epon交流，以及到x参加光进铜退项目的学习和配合工作。

业务员试用期转正述职报告3

我于xx年3月15日进入公司，开始为期三个月的试用期，届时

试用期快满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作安排、工作总结、转正后展望。

一、工作内容

我的主要工作是：

- 1、负责宣传与推销宽带产品；
- 2、负责安装与售后服务；
- 3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

针对以上3点，现在在此详细的阐述一下：宣传做好了，才会有推销的机会。我们一般的宣传就是扫楼、贴单、摆点、发传单。前面两者推销起来有点困难，因为客户看到传单之后都是，电话里面沟通有局限性。而后面两者就不同了，面对面的交谈有一种说服力，还摆脱了电话交谈的局限性。安装与售后，也是一个不错的宣传和推销手段！当客户叫你去安装，代表他们已经相信我们的网络，我们可以说服客户帮我们做宣传，推荐给他们的亲朋好友。也可以让客户办理流量更大时间更长的套餐，从而增加我们的业绩量。售后搞好了，网络也没问题了，到时候到期的续费率绝对不会少，怕就怕在，客户有问题而不反应，到期之后就说是我们网络问题而不续费，其实是他电脑问题。而我们却因此丢失了客户，还造成了不好的负面影响。出现这样的问题，就是我们的服务没有做好的原因！所以我们要定期的回访客户。比如打电话去问问使用情况，扫楼经过客户家门，敲门问问客户，这样会让客户有种亲切感！即使网络有问题，客户也不会过多的考虑转网！

二、工作安排

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的

工作是很重要的事，然怎样才能有效的时间里做出的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

三、工作总结

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到最好！在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

四、转正后工作展望

申请成为公司正式员工，是为了今后更好的开展工作，为公司创造更大的价值。我的业务目标是每月都能完成xxxx下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油！加油！加油…。相信自己只要肯努力，肯付出，加以时间的坚持，梦想一定会开出灿烂的花朵！

以上是我的述职报告，请各位领导审阅。

业务员试用期转正述职报告4

尊敬的公司领导：

本人于20xx年6月20日加入xx钢材有限公司，并在市场部见习

任职。在过去四个多月的见习期中，在公司领导及同事的帮助和指导下，及通过自身不断的努力学习和钻研。不但已积极的融入到公司这个充满荣誉感的集体当中来，同时本身在个人业务素质和工作作风等方面都有了质的提高，应该说自己已逐步成长为一名称职的业务人员。为了为公司做出更大贡献现向公司提交转正申请。下面，我将四个多月的思想、工作、学习、生活等方面的情况进行如下汇报。

一、在实践中学习，不断提高工作能力

我在领导及同事的关怀与指导下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，逐渐进入了工作角色，努力为实现公司经营目标做好本职工作。

（一）努力学习业务知识，做好基础性工作

初到公司时，我对业务一无所知，于是就先从学习简单的钢材专业知识及了解钢材行业状况入手，做一些仓库钢材进库、数据统计等工作，通过这些工作，我对作为一名钢材销售人员的职能和主要业务工作有了初步了解，形成了一定的感性认识。随着时间的推移，我逐步熟悉和掌握了仓库：货物进库管理、货物安全管理、接洽客户ERP系统数据录入统计及港务局方面协调等每一个工作环节，并完全能够进行独立的操作。具体如下：

1、通过学习，掌握了基本的钢材产品知识，并能很快的把理论与实际结合在一起。如钢材种类的划分，各种钢材所具有的不同特性及应用范围、以及钢材计量方法的应用。

2、掌握仓库钢材进库流程，熟记各规格钢材堆放的位置以及库存量。协调港务局钢材办公室在发放我公司货物时的各项事宜，处理好客户关系，对不同客户的不同要求有基本的评判，使货物做到有序装卸。

3、做好钢材进出库的数据统计工作，使进出库的每一批钢材做到心中有数。

4、熟悉并掌握公司的定价模式和公司针对不同客户的操作模式，在对接洽客户时做到灵活引用，以吸引客户。

5、通过学习目前已能够熟练操作 t6系统，独立完成日常销售开单及数据录入等工作。

（二）提高服务意识，改进工作作风

对于我公司作为一家销售钢材的单位来说，“客户就是上帝，服务至上”这是我们一条永恒不变的经营宗旨。从某种意义上说，我们销售钢材，就是为了更好地为市场服务，为客户服务。所以我在日常工作中，本着使客户满意的原则，不管业务是不是能谈成，都会热情、细致的接待每一位客户。在客户提货过程中准确的解答客户的每一项疑问。为公司良好形象的树立尽到了自己应有的一份力量。

（三）提高工作能力，勇于创新

在领导及同事的指导下，我每月都顺利得完成钢材进出库各项工作。使钢材的进出库做到准确无误，确保公司财产不受任何损失；协同港务局保管员，合理安排货位，使货物摆放做到整齐有序；在阴雨天及时组织人员对钢材加盖篷布，最大限度的防止了锈蚀情况的发生，因此也有效的保障了我公司产品的质量。另外我也积极主动的参与到对我公司直供工地的货物配送的工作当中，独立完成对工地的货物配送及签单等工作。

另在过去的的时间里，我也积极开动脑筋，虚心向同事请教，检讨自身在日常工作中的不足，以便使自身能力更加完善。主动与来往客户交流对当前钢材市场行情的看法，增强自身对市场行情的认识和分析能力。为自身在将来更好的完成业

务工作积累经验 and 奠定基础。

二、工作体会

在从事钢材销售这段时间的工作学习中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了质的提高，回顾四个月的工作历程，主要有以下几点体会：

（一）要在思想上与集体保持高度一致

通过四个多月的工作实践让我体会到了团队的力量，也让我深刻的认识到团队合作的重要性。不管职位高低，只有**协力做好每一个环节，才能更好的完成每一件事，才能更好的提高效益。

（二）要认真学习业务知识，在工作上争创佳绩

要成为一名合格的公司员工，首要条件就是成为业务上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握业务知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强业务知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和内行，在保障公司利益的前提下，能够在工作中切实做到为客户排忧解难，更好地服务于客户，服务于市场。

（三）要扬长避短，不断完善自己

在这一年的时间，我虽然在思想和工作上都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创新能力，

不断在工作中学习、进取、完善自己。

业务员试用期转正述职报告5

我于xx年x月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是浙江中盈投资有限公司，为我迈向职场提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。

我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，*重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的

我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上的不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。

对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。
- 2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。
- 3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

以后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

业务员试用期转正述职报告6

尊敬的公司领导：

您好，我于二进入公司，经公司的派遣，目前在洛阳经营部派遣，目前您好，我于20xx年十月份进入公司，经公司的派遣，目前在洛阳经营部担任业务员一职。担任业务员一职。业务员从武汉科林培训基地经过一周短暂的培训后来从武汉科林培训基地经过一周短暂的培训后来到洛阳小组，从刚来都不大了经过一周短暂的培训后解，在接下来两个多月里在经理和同事的热心的帮助下从公司制度开始、了解库解，在接下来两个多月里在经理和同事的热心的帮助下从公司制度开始、了解库热心的房、认识产品、到学会相关一些账目、及业务知识是我受益匪浅。房、认识产品、到学会相关一些账目、及业务知识是我受益匪浅。这两个多月里受益匪浅我知道了关于仓库里各种门的规格及价格和和在仓库的摆放和区域分布以及出货、我知道了关于仓库里各种门的规格及价格和和在仓库的摆放和区域分布以及出货、和区域分布以及到货时的注意事项；在与客户业务来往中所需交际能力和技巧；做现金账、商品帐等账务的注意事项和要求。这两个多月以来，我在经营部经理和同事的帮助下取得了很大的进步，现这两个多月以来，我在经营部经理和同事的帮助下取得了很大的进步，将很大的进步，现这两个多月的工作情况总结如下：多月的工作情况总结如下：

一、能快速融入环境，全身心投入新的工作岗位，在较短的时间内调整好自己。

二、很快就学习了公司的管理规章制度，让自己积极参与到公司的各项活动中去。

三、非常注意像周围的同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉公司的情况，较好的融入到我们这个经营部团队中。习，以较快的速度熟悉公司的情况，较好的融入到我们这个经营部团队中。这个四、通过了解各个客户来仓库提货的需求量和门的规格，大概来了解

洛阳防。

四、通过了解各个客户来仓库提货的需求量和门的规格，大概来了解洛阳防各个客户盗门市场行情。

五、观察通过与老客户的交谈了解客户的需求和想法，和所遇到问题的解决办法来思考应对即将与新客户发生业务所需面对的问题的处理方式和办法。

六、学习现金账中、销售日记账及查月末帐等账务过程中了解一套账务中所六、学习现金账中、销售日记账及查月末帐等账务过程中了解一套账务中所需开出各种单据和做报表各个注意事项，对经营部账务系统有充分了解。

七、对工作认真负责，任劳任怨，与同事配合默契，保证经营部各种事项有、对工作认真负责，任劳任怨，与同事配合默契，保证经营部各种事项有经营部各种事项利进行。利进行。来到这里工作，我的收获莫过于在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。在今后的工作和学习中，我的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，争取在各方面取得更大的进步。进步。在以后的工作中我将更加努力上进，能够更加深入的融入到经营部我们这在以后的工作中我将更加努力上进，能够更加深入的融入到经营部我们这能够更加深入的融入到经营部我们个团体中。

工作规划：

1、脚踏实地努力做好自己分类的工作，一步一个脚印取得进步。在出差与、脚踏实地努力做好自己分类的工作，一步一个脚印取得进步。在出差与做好自己分类的工作，一步一个脚印取得进步。在出差客户每一次交流中收获交流经验争取下一次在与客户的交流中取得更好成绩。

2、每次出差把收集到客户信息整理好，多次与客户交流沟通让客户知道我每次出差把收集到客户信息整理好，多次们公司情况产品的齐全及了解公司实力。对公司产生信任从而与我们发们公司情况产品的齐全及了解公司实力。对公司产生信任从而与我们发产品的齐全及生业务关系。

3、争取提高每次出差效率，在最短的时间内取得的结果。以洛阳为基争取提高每次出差效率，在最短的时间内取得的结果。以洛阳为基点像周边县与市的辐射，扩大公司的经营范围和知名度在防盗门市场的点像周边县与市的辐射，扩大公司的经营范围和知名度在防盗门市场的知名度影响力，从而占领更大的市场。

此致

敬礼！

申请人：

申请人□20xx年二月二十一日

业务员试用期转正述职报告7

尊敬的领导：

我叫x□于x年x月x日进入公司，根据公司的需要，目前担任一职，负责工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。我自x年x月工作以来，一直从事工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟

悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。x公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人：

x年x月x日

业务员转正述职报告篇二

我于xx年3月15日进入公司，开始为期三个月的试用期，届时试用期快满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作安排、工作总结、转正后展望。

一、工作内容

我的主要工作是：

- 1、负责宣传与推销宽带产品；
- 2、负责安装与售后服务；
- 3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

针对以上3点，现在在此详细的阐述一下：宣传做好了，才会有推销的机会。我们一般的宣传就是扫楼、贴单、摆点、发传单。前面两者推销起来有点困难，因为客户看到传单之后都是，电话里面沟通有局限性。而后面两者就不同了，面对面的交谈有一种说服力，还摆脱了电话交谈的局限性。安装与售后，也是一个不错的宣传和推销手段！当客户叫你去安装，代表他们已经相信我们的网络，我们可以说服客户帮我们做宣传，推荐给他们的亲朋好友。也可以让客户办理流量更大时间更长的套餐，从而增加我们的业绩量。售后搞好了，网络也没问题了，到时候到期的续费率绝对不会少，怕就怕在，客户有问题而不反应，到期之后就说是我们网络问题而不续费，其实是他电脑问题。而我们却因此丢失了客户，还造成了不好的负面影响。出现这样的问题，就是我们的服务没有做好的原因！所以我们要定期的回访客户。比如打电话去问问使用情况，扫楼经过客户家门，敲门问问客户，这样会让客户有种亲切感！即使网络有问题，客户也不会过多的考虑转网！

二、工作安排

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的工作是很重要的事，然怎样才能在有效的时间里做出的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，

而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

三、工作总结

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到最好！在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

四、转正后工作展望

申请成为公司正式员工，是为了今后更好的开展工作，为公司创造更大的价值。我的业务目标是每月都能完成xx下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油！加油！加油…。

业务员转正述职报告篇三

尊敬的领导：

我于xx年x月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任xx一职，负责xxx工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极

学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正在电大就读专科，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

两个多月来，我在王总、公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，尊重服从；

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

四、业务知识方面特别是相关法律法规掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满两个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。且本人在工作期间，工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。

业务员转正述职报告篇四

尊敬的公司领导：

我于20xx年3月8日加入海澜物流设备有限公司工作，踏着紧张而欢快的工作节奏，不知不觉已走过两个月的试用期。在这两个月里，我秉承着谦虚务实的工作态度，认真完成领导分配的工作任务，努力实践着自己的执着，力争做到更高、更强、更优。下面，我将试用期的工作总结如下：

个人的工作成绩是与部门的发展分不开的。作为销售部的一员，我在试用期间主要为我们自主品牌“沃迪豪瑞”进行市场的销售工作，具体的讲可以分为以下几部分：

1、对“沃迪豪瑞”终端销售市场做简单的调查沃迪豪瑞”作为公司的新品牌“沃迪豪瑞”在市场上的认知度是很低的，市场定位和销售方向缺乏一定的定位，这两个个月里我走访了医疗，电器，日用品，食品行业，这些行业对仓库的要求和使用情况有了深入的认识，并对下步的主攻行业有一定的思路，这一次的深入的市场调查对自己以后的工作很有帮助，让自己的思路更加清晰，对潜在客户的寻找方向有了一定的思路，对产品在市场定位有了一定的理解，这次两个月的市场调查对我很重要，这会为我以后销售工作的开展做了一个很好的铺垫，做到有的放矢，对我的工作计划制定提供了很好的思路。

2、对“沃迪豪瑞”的产品的了解沃迪豪瑞”作为一个全国第一的产品，刚入公司前，对产品的认识相对较少，进入公司后这两个月的时间，经过请教技术部门同事和自我学习，对我们产品的构造和工作原理有了一定的了解，这个了解对我很重要，我可以更好的向企业客户推销我们的产品，我也可以更好的预知怎样的企业是我们的潜在客户，在相关的专业知识上有了进一步的提高，对产品的认识从模糊到清晰，这样的过程对我以后的销售工作起到了重要的铺垫，对产品的

优劣的了解可以让我在未来的销售工作中更有方法的去和客户交流，推销我们的产品。

3、自我学习提高进入公司一个月时间，我在书籍方面看了《营业管理实务□□□ibm 随需应变》，这些书对我未来更好的开展销售工作和对自己销售的升华起到了很好的作用，学些大公司和一些高级营销人员对销售的见解，让我的思维更加宽广；在影视方面，公司组织学习了《公司的力量》纪录片的学习，让我们对“公司”有了更好的了解，也转变了我们对“公司”的思维方式，让自己可以更好的融入公司，从索取者向创造者转变。

在两个月的工作学习中，让我由物流行业的门外汉转变成为一名逐步掌握行业基本知识和动态的“业内人”。在学习、工作和思想上我都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

1、思想上，与集体保持高度一致思想上，在工作过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与公司共同进步，让自己从公司财富的“索取者”变为“创造者”。

2、工作中，虚心务实，讲求方式方法工作中，虚心务实，工作的过程就是一个不断学习的过程，多向同事学习优点，注意做事的方式方法及处理日常生活琐事的技巧，不断提高自己销售技巧，制定详细的销售方案。

3、销售工作任重而道远销售工作任重而道远两个月的时间里，我对本产品有了很好的了解，对市场有了一定的了解，但如何后续跟进，如何开拓市场，还是一个富有艺术性的工程。以后的工作中，我将根据这一个月来的一些情况，制定更好、

更有效的销售方案，转变自己的销售思路，提高自己的销售技巧，为公司新产品的市场开拓努力做到最好。

展望未来这两个月的时间，对市场的一些深入的调查，让我对公司的产品的市场未来有很好高的期盼，我需要更好的制定出销售方案，尽快理清销售思路，提高自己的销售技巧，对公司负责，对自己负责，将自己的销售工作做到更好，以期待可以让自己的销售业绩跨出第一步，更期盼自己的销售业绩可以节节升高。

以上是我工作一月来的基本情况小结和对未来的期盼和对未来的期盼，以上是我工作一个月来的基本情况小结和对未来的期盼，不我工作妥之处，恳请领导批评指正。妥之处，恳请领导批评指正。

业务员转正述职报告篇五

我于xx年3月15日进入公司，开始为期三个月的试用期，届时试用期快满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作安排、工作总结、转正后展望。

一、工作内容

我的主要工作是：

- 1、负责宣传与推销宽带产品；
- 2负责安装与售后服务；
- 3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

针对以上3点，现在在此详细的阐述一下：宣传做好了，才会有推销的机会。我们一般的宣传就是扫楼、贴单、摆点、发传单。前面两者推销起来有点困难，因为客户看到传单之后都是来电咨询，电话里面沟通有局限性。而后面两者就不同了，面对面的交谈有一种说服力，还摆脱了电话交谈的局限

性。安装与售后，也是一个不错的宣传和推销手段！当客户叫你去安装，代表他们已经相信我们的网络，我们可以说服客户帮我们做宣传，推荐给他们的亲朋好友。也可以让客户办理流量更大时间更长的套餐，从而增加我们的业绩量。售后搞好了，网络也没问题了，到时候到期的续费率绝对不会少，怕就怕在，客户有问题而不反应，到期之后就说是我们网络问题而不续费，其实是他电脑问题。而我们却因此丢失了客户，还造成了不好的负面影响。出现这样的问题，就是我们的服务没有做好的原因！所以我们要定期的回访客户。比如打电话去问问使用情况，扫楼经过客户家门，敲门问问客户，这样会让客户有种亲切感！即使网络有问题，客户也不会过多的考虑转网！

二、工作安排

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的工作是很重要的事，然怎样才能在有效的时间里做出更多的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

三、工作总结

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到最好！在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

四、转正后工作展望

申请成为公司正式员工，是为了今后更好的开展工作，为公司创造更大的价值。我的业务目标是每月都能完成xxxx下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油！加油！加油…。相信自己只要肯努力，肯付出，加以时间的坚持，梦想一定会开出灿烂的花朵！

以上是我的述职报告，请各位领导审阅。