

业务员简历(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

业务员简历篇一

目前住地：广州民族：汉族

户籍地：湛江身高体重□155cm44kg

婚姻状况：未婚年龄：23岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：外贸/贸易专员/助理：外贸助理、行政/人事类：人事助理、单证员：单证员

工作年限：2职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：一个星期

月薪要求：1500--希望工作地区：广州佛山湛江

工作经历：公司名称：立丰五金皮具有限公司起止年月：-02~-09

公司性质：私营企业所属行业：鞋业/皮具/玩具

担任职务：外贸助理兼外贸业务员

工作描述：在立丰五金皮具有限公司工作了短短的一年半多的时间，服从公司分配，严格遵守公司的规章制度，并且掌握了工作上的更多知识，能将外贸上的理论知识运用到实际的工作上。办公室的一般运作，自己都能了解清楚，接电话，与客户洽谈，回复客人询盘，制订单，装箱单等单据，是自己每天的基本工作，并且跟进客户订单，向工厂下生产单，跟进产品的生产进度，与客人确认出货时间等等工作程序，都能熟悉掌握。

离职原因：本人想追求更有发展潜力的公司！

教育背景

毕业院校：广东行政职业学院

所学专业：商务英语第二专业：企业人力资源

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

语言能力

外语：英语良好

国语水平：良好粤语水平：良好

工作能力及其他专长

专业技能：获取国家级的企业人力资源管理中、高级职业资格证书

英语能力：通过了cet-4□说、读、写、译良好，掌握一定的商务英语术语

- 其他特长：1. 熟练掌握基本的内、外贸有关知识
2. 熟练掌握基本的人事管理知识
3. 一定的营销能力及技巧

业务员简历篇二

年龄：25岁

民族：汉族

国籍：中国

目前所在地：广州

户口所在地：湖南

身材□175cm62kg

婚姻状况：未婚

求职意向

人才类型：普通求职

应聘职位：市场销售/营销类：业务员、市场销售/营销类、销售工程师：

工作年限：2职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：一个星期

月薪要求□20xx—3500

希望工作地区：广州

工作经历

公司名称：

公司性质：私营企业

所属行业：电器，电子，通信设备

担任职务：业务员

工作描述：主要从事汽车电子产品hid安定器，氙汽灯等配件的区域销售工作. 主要通过区域内的出差去寻找潜在市场客户，并辅助以网络销售，通过阿里巴巴，慧聪网等各种网络平台寻找潜在客户.

公司名称：深圳裕志货运代理有限公司20xx-07□20xx-03

公司性质：私营企业

所属行业：交通运输

担任职务：业务员

业务员简历篇三

姓名：

性别：

目前所在：黄埔区年龄：20

户口所在：海南

婚姻状况：未婚

民族：汉身高□155cm

求职意向

人才类型：普通求职

应聘职位：外贸跟单、外贸员

工作年限：2职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：随时

工作经历

台湾亚壮科技有限公司起止年月：20__-03~20__-09

公司性质：外商独资所属行业：电子技术/半导体/集成电路

担任职位：外贸业务跟单

工作描述：

- 1、对各种led产品进行市场调查，熟悉和了解led产品。
- 2、根据公司提供的客户信息，每天跟进客户，及时地和客户沟通，回复询盘，报价等。
- 3、熟练操作网络平台，开发新客户。

离职原因：

公司性质： 私营企业所属行业： 家具/家电/工艺品/玩具/珠宝

担任职位： 外贸跟单

工作描述：

1、通过熟练地操作网络平台开发新客户，回复客户的询盘，并主动出击，寻找有意向的新客户，及时和客户沟通，能够独立接单。

2、作为厂里和老板，老板和客户沟通的桥梁，接单后，跟主管部门联系，及时安排生产，跟进生产流程，有问题及时地和主管部门联系，做到能够顺利地按客户的要求完成生产，按时出货。出货前，联系货代，完成一系列的贸易操作流程，使产品能够顺利地在港口装船。

3、多次参展经验，在展会上，能够做到和客户无障碍地沟通交流，成功地接到订单。

离职原因：

教育背景

毕业院校： 中央民族大学

专业一： 环境科学专业二： 国际贸易

语言能力

外语： 英语优秀

粤语水平： 较差

日语水平： 较差

国语水平：精通

工作能力及其他专长

有一年多的外贸经验和多次国内外参展经验。

较强的组织、协调、沟通、领导能力及出色的人际交往和社会活动能力以及敏锐的洞察力。

良好的团队协作精神，为人诚实可靠、品行端正、具有亲和力，较强的独立工作能力和公关能力，抗压能力强。

详细个人自传

我具备出色的学习能力并且乐于学习、不断追求；具备诚实可信的品格、富有团队合作精神；受过系统的专业知识训练；有忍耐力、意志力和吃苦耐劳的品质。一年多以来，在从事外贸销售职业上，兢兢业业，在工作中不断地学习和积累经验，并且不断地吸收新知识，我喜欢外贸这个行业，而且我也坚信自己能在这个行业上成功的’实现自己的价值；对于自己做的每一件事，我都会坚持不懈，认真、严格地完成。因此，我对自己的要求是，一份耕耘，一份收获，脚踏实地，快乐地工作！

业务员简历篇四

姓名：徐先生性别：男

婚姻状况：未婚民族：汉族

户籍：湖南-邵阳年龄：24

现所在地：广东-深圳身高□175cm

希望地区：广东、湖南、江苏、上海

希望岗位：通讯技术类-其他相关职位

寻求职位：点胶工艺工程师

教育经历

-09~-07焦家珑中学读书高中

培训经历

**公司(-08~-01)

公司性质：私营企业行业类别：计算机软件

担任职位：业务员岗位类别：销售工程师

工作描述：

1. 负责发放订货/样品通知单等相关文件至权责部门。
2. 负责跟催订单、样品的完成进度。
3. 负责货运/快递/航空等出货安排。
4. 负责跟进货款的进度。
5. 负责文件与资料的发放与签收。
6. 负责业务部门的文件与资料的分类、整理、归档、保管。
7. 负责整理对账单的明细与财务核对各客户出货明细。
8. 负责外来客户的接待工作。

9. 负责开发新客户，维护老客户。

公司性质：私营企业行业类别：其它生产、制造、加工

担任职位：点胶工艺工程师岗位类别：项目经理/主管

工作描述：1. 负责开发生生产工艺，选用合适的点胶工艺和点胶设备；

2. 负责制作工艺流程和，从物料准备阶段到产品完全干燥。

3. 负责确认产品点胶所需要的夹具、工具或测试仪器。

4. 负责设计合适的夹具，并把要求发给机械车间制作。

5. 负责通过与供应商进行详细的技术交流以采购夹具/工具。

6. 负责制作和发行sop□

7. 负责培训生产操作工。

8. 在进行试产时给产线提供指导，并对不良原因进行分析。

9. 除设计新的生产工艺外，还需要对现行的生产制作工艺进行改进，以提高生产能力，改善产品质量，提升公司效益。

10. 需要调查市场，引进新的生产技术，以提高生产设备的功能。

11. 负责新技术的顺利实施应用，以保证生产持续顺利进行。

公司性质：私营企业行业类别：通讯、电信、网络设备

担任职位：生产部主管岗位类别：部门主管

工作描述：1. 根据生产计划，组织制订本车间的生产作业计划；负责按计划组织、安排生产工作，确保生产进度；合理调配人员和设备，调整生产布局和生产负荷，提高生产效率。

2. 主持车间例会，全面协调车间工作；对生产作业过程进行监督、指导，同时进行生产质量控制，保证生产质量；监督检查车间员工的工作，对违规操作提出警告并指正；参与产品质量问题的分析，制定并实施纠正和预防措施；监督检查生产过程中的自检和互检，防止不合格品流入下道工序。

3. 车间生产成本控制：统计分析车间每日的生产情况，寻求改善，提高生产效率；统计分析车间的成本消耗，制定可操作性成本控制措施。

4. 负责协调与其他相关部门的关系；及时与上级领导和其他部门沟通，解决生产过程发生的突发事件；完成领导交办的其他任务。

技能专长

专业职称：

计算机水平：高校非计算机专业三级(偏硬)

计算机详细技能：计算机word,excel等办公软件□cad□pro/e绘图软件□ps□

技能专长：在读书期间，接触过电工的知识。且具有实践经验.因环境影响，对模具方面有所涉猎，磨床，车床，加工中心，还有火花机。

语言能力

普通话：流利粤语：较差

英语水平：口语一般

英语：一般

求职意向

发展方向：能充分发挥我的长处，有一个发展的空间。

其他要求：

自身情况

自我评价：集丰富的管理经验和扎实的精密技术与一身的综合型人才

1具有五年的fip工作经验

2长期主持公司的管理和技术工作

3学习能力和接受能力特别强

4属学习、实干性的职员，工作认真负责，富有工作激情，强调团队合作精神

业务员简历篇五

年龄：30岁 学历：本科

工作年限：4年 婚姻状况：不想透露

户口：武汉市 身高□162cm

居住地：广东省广州市 现任职位：外贸跟单

待遇要求：面议 到岗时间：随时到岗

希望地区：广州市佛山市顺德市

希望岗位：商务/贸易/国际业务业务员/业务代表跟单员

自我评论

责任心强，工作认真细致；能够吃苦耐劳，可以承受较大的工作压力；有较强的团队精神，愿意与公司共同成长；当面临困难的时候，不悲观，坚信能有最好的办法去解决。

工作经验

公司性质：纺织、服装

担任职位：外贸跟单

离职原因：--

工作职责和业绩：

负责跟进客户，从接待客户，样品开发，报价及接单，安排生产□qc验货及租船订舱，安排出货，到制作单证，收汇结汇退税等全部过程独立处理；对各个环节中出现的各种问题，负责与工厂各个部门协调商议，予以及时妥善的解决，保证样品及订单的进度及工厂生产的顺畅；工作期间，最多同时跟进过8-9个客户订单，而且跟进的大部分的客人订单量每季都在增加。

每年以参展商身份参加广交会和东莞鞋展，开拓新客户，有一定客户资源。工作之余还负责帮助工厂对客人满意度进行调查，分析客户需求，根据工厂现实，提出可改进之建议，从而起到修复、维系并增进与客户的良好关系的效果。

制鞋过程是个需多人参入的团队工作，所以从工作中的亲身

体验，让我感触最深的是：团结就是力量。

公司性质：房地产、建筑、安装、装潢

担任职位：业务员

离职原因：--

工作职责和业绩：

该公司海洋运输服务是主业，陶瓷卫浴进出口只是新发展的业务，所以没有稳定客户和完善的操作程序，公司在这方面一切都是尝试。我的工作主要是通过阿里巴巴及类似的英文网贸易平台寻找新客户，并向客人推销产品，时常本文信息由收集也会参加国内一些展会结交新客户。拿到具体的询盘后，再去找最合适的供应商。虽然困难重重，但是凭着坚持和努力，最终拿到了公司贸易部的第一批出口订单，得到了老板和同事的赞许。

工作的同时，也会协助海洋运输服务部门与外国客人之间进行沟通，学习并熟悉了船运的操作。

教育经历

最高学历：本科

专业名称：国际经济与贸易

专业描述：该专业涉及到进出口贸易的流程和具体的操作，以及贸易英语和计算机在进出口贸易中的运用。

技能专长

技能专长：

英语过六级，口语流利，能与国外客人自如交流，读写能力熟练。熟悉使用word,excel等办公软件，懂photoshop等图形编辑软件，懂日常电脑基本维护和修理。

语言水平：

英语：精通

it技能专长

技能□html

使用时间：四年

掌握程度：精通证书作品

六级证书

四级证书

学士学位证书

毕业证