

# 2023年外贸业务员年终工作总结个人 外贸业务员年度工作总结(汇总6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 外贸业务员年终工作总结个人篇一

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了□20xx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

年能取得优异的成绩，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是无意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无

法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

## 外贸业务员年终工作总结个人篇二

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了□20xx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，

在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

年能取得优异的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，

但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。第四季度，在11月上旬所幸接到了单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己去努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 外贸业务员年终工作总结个人篇三

转瞬间□20xx年就要挥手向我们告辞了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经受的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份冷静，从容的心态，以及应

对力气。

在这段的时间里，有失败，也有成功，圆满的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开头积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务学问与力气有了提高。首先得感谢公司给我们供应了那么好的工作条件与生活环境，有阅历的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战阅历让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提与基础。在工作上，同事之间相互沟通，汇聚每个人的才智，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品学问生疏，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两个月到三个月。公司支配alibaba账号后，客户资源开头量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品学问一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

### 1. 对公司和产品确定要很生疏。

进入一个行业，每个人都要生疏该行业产品的学问，生疏公司的操作模式与建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户与跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推举其所需，更好的把自己与产品推销出去。当然这点是远远不够的，应当不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司与产品生疏，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

### 2. 对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。确定不能坐井观天，不知天下事。由于世界上唯一不变的就是“变化”，所以要依据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观看了解意外，还需要与客户建立好良好的关系。由于同一个客户，可能会接到很多公司的报价，假如关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告知。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

### 3. 业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都宠爱跟专业的业务人员谈生意，由于业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也情愿把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培育出5/12来的，而在我自己这一年的外贸阅历中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求动身，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，假如客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，假如客户只想买廉价的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简洁也简洁，说难也难。简洁就是，依据客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关怀，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。假如有问题，要准时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出

去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提示，不断督促生产部，确保能按时交货。

最终，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：消逝问题是很正常的事情，对于这方面确定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后消逝破损现象，安装或者实际操作，可能会消逝一些问题，需要我们去解决。我时常倍感头痛，时常不知道怎么办，甚至埋怨。但是，问题消逝了，总有解决的办法方法，各领导关怀，各部门协作，问题总会得到解决。

### 1. 恳切

做生意，最怕“奸商”，所以客户都宠爱跟恳切的人做朋伴侣，做生意。在与人相互沟通的过程中，要体现自己的诚意。在客户相互沟通的过程中，只有恳切，才能取得信任。

### 2. 热忱

只要对自己的职业有热忱，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，由于外贸是一个很长的过程。

### 3. 急躁

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，确定有急躁，暴风雨后便是彩虹。从我自身经受来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，的确60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。

### 4. 自信念

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜寻开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估量有几百

个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是确定要有自信念，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必需持有坚决的自信，才会把业务做得更精彩。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说确定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要关怀的，到了确定的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，铺张上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我认为正确而不怀疑我们会更好，俗话说：只有经受才能成长。世界没有完善的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，简洁急躁，或者不会花时间去检查，也会马虎。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，认为正确而不怀疑别人，认为正确而不怀疑团队的力气，再发挥自身的优势：贸易学问，学习接受力气较好。不断总结与改进，提高素养。自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达力气不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素养不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，共性的飞跃。在我的内心中，我始终认为正确而不怀疑自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念始终贮存在胸中，随时预备着爆发，内心始终渴望成功。挥别旧岁，迎接新春，我们信念百倍，满怀希望！

## 外贸业务员年终工作总结个人篇四

\_\_\_\_\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。\_\_\_\_\_年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从5.4号到6.25号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。



但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。6.26号我开始向独立操作阶段过度！8.17号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

工作完成情况：

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程中我的总指导原则是：，信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服。诚信服务。。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

工作过程中出现的问题：

1. 操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问题发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2. 与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

\_\_\_\_\_年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，\_\_\_\_\_年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

## 外贸业务员年终工作总结个人篇五

xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千□xxxx年xx月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从5.4号到6.25号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟很多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除了解了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到

场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。6.26号我开始向独立操作阶段过度！8.17号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

工作完成情况：

在完成公司规定工作的同时，我重视自我综合业务能力的提升，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提升，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和不错的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些利用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程中我的总指导原则是：信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服。诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

工作过程中出现的问题：

1. 操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2. 与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xxxx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战□xxxx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能给我增多工作量，相信我，我能行！

## 外贸业务员年终工作总结个人篇六

xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千□xx年xx月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从5。4号到6。25号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟很多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除了解了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。6。26号我开始向独立操作阶段过度！8。17号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

工作完成情况：

自xx月份开始操作截止xx月15号外贸船共完船9班完成260teu□  
内贸完船26班完成x995teu□内外贸和船5班完成34teu□

在完成公司规定工作的同时，我重视自我综合业务能力的提升，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提升，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和不错的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些利用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程中我的总指导原则是：信誉第一，服务第一，客户利益至上。做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服。诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

工作过程中出现的问题：

1. 操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2. 与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当

工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战□xx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能给我增多工作量，相信我，我能行！