营销经理申请书 销售经理转正申请书(优质9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

营销经理申请书篇一

尊敬的公司领导：

我叫xx□我于4月9日成为公司的试用员工，岗位是公司销售副经理，到今天试用期已过一个多月，根据公司的规章制度，现可以提前申请转为公司正式员工。

作为一名参加工作多年的老同志，是公司的企业文化和工作氛围深深的吸引了我，公司不仅有很强的社会责任感，更是对每一个员工充满了关爱，让我这个初来乍到的新人倍感温暖，我想在这样一个大家庭里每个人都能够安心工作，在工作中发挥更大的潜能。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。现阶段这个部门的工作主要是销售华恒公司生产氨基酸过程中的一些副产品以及公司一些的农业肥料的新品种的开发。有关氨基酸的产品我以前从未接触过，和我的知识储备相差也较大，但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内基本了解氨基酸生产的'基本流程，对本公司销售的副产品的特性以及应用范围有了很深的了解，很快的适应了公司的工作环境，目前有几家厂家寻求与我公司合作。在本公司新肥料的开发上也陆续的开展起来，现在已开发含氨基酸水溶肥、氨基酸钙水溶肥、通用型水溶平衡肥、通用型水溶高钾肥等一系列品种，目前这些品种正在试验混配阶段，不久将会推向市场

进行试验推广。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，为领导分忧；努力的开发客户，为公司创造效益，工作中不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早适应销售副经理的角色。为公司做出更大的贡献。

能亲眼看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

申请人□xx

营销经理申请书篇二

尊敬的人事部：

您好！

我于xxxx年x月xx日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售经理工作。

公司积极向上的文化氛围，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，让它发挥出最好的性能。我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xx人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在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：

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销售经验还不够扎实等等。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□xx公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

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，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

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。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，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

定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

申请人□xxx

xx年xx月xx日

营销经理申请书篇三

尊敬的人事部：

我于xxxx年x月xx日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售经理工作。

公司积极向上的文化氛围，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，让它发挥出最好的性能。我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，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在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：

为公司的发展竭尽全力。

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，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：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，并根据公司的薪金福利情况，从xx年xx月xx日起，转正工资调整为xxxx元/月，恳请领导予以批准来到这里工作，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。

一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

申请人□xxx

xx年xx月xx日

营销经理申请书篇四

尊敬的领导：

首先感谢xxx能给我这个机会，让我在xxx这个温馨的大家庭里工作、学习、成长。

我是xxx咨询有限公司xxx分公司的一名经理。光阴似箭日月如梭，转眼间我来到公司已经两个多月了，能够成为这个大家庭的一份子使我倍感荣幸！到公司工作的两个月时间里，我接触了不少的人和事，这是我人生中非常珍贵的经历，也

给我留下了精彩美好的回忆。

在这段时间里，我自认能够完全胜任工作。根据公司的规章制度，现试用期已满申请转为正式员工。

初入xxxx□我对工作没有经验从而出现一些小差小错需要领导指正，领导都于以细心的给予了指点。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢xxxx的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给与提醒和指正。

xxxx公司团结向上的企业文化氛围，使我在较短的时间内适应了这里的工作环境，同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这2个月历练，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，特别是处理问题方面的经验还有待提高。在团队协作能力方面也需要进一步增强，更要不断继续学习以提高自己销售业务的能力。

我很喜欢这份工作，虽然我以前也参加过销售工作，但是在xxxx的这2个月来我学到了很多、同时也感悟了很多;看到xxxx的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。也更加迫切的希望以一名xxxx正式员工的身份在这里工作去实现自己的奋斗目标，以体现自己的人生价值，并和xxxx一起成长。

在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的自信心和责任心，一定能够为公司的发展尽自己的一份微薄之力。我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

在此，我提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为xxxx创造价值，和xxxx一起展望美好的未来！

营销经理申请书篇五

尊敬的xxx领导：

时光荏苒，在杭州健康药房有限公司3个月的试用期即将结束，所以，我向公司提出转正申请。

我是一名应届本科毕业生，虽然在校时学的是药学专业，曾经做过保险业务，曾经对安利纽崔莱的产品也做过深入的了解，但是学习的大多是理论知识，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作。经过三个月的学习，了解到学校里的和实践中的还是相差的蛮大的。我从不适应到慢慢适应，从不熟悉到比较熟练，是本公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化以及门店部经理和师傅崔药师的带领，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在担任健康顾问兼收银员期间，虽然这业务是我以前从未接触过的.，和我的专业知识相差也较大；但是领导和同事的耐心指导，以及公司的及时的培训使我在较短的时间内适应了门店的工作环境，也熟悉了门店的基本操作流程。

在门店的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，在新员工培训上讲到门店经营无大事，所以要做好每一件小事是最重要的事情。比如陈列，就是将药品按一定的规则摆放在适当的商场位置上。首先要展示好商品，基本上要做到整洁美观，尽可能的做到吸引顾客，最终达到促进销售的目标。在不懂的问题上，就虚心向有经验的同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，尽早能成为一名店经理，为公司做出更大的贡献当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事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。

经过这三个月，我现在已经能够比较独立参加门店的基本工作，做一些门店的帐务。另外，营养素销售技巧，也提高了不少，从第一个月的200元左右，到第二个月的1200元左右，按照公司的话，就是"多说一句话，肯定会有收获"。每次参加完公司的培训，都学习了不少有用知识，并将之运用到时间中来。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

我近期的目标是首先成为一名优秀的销售员，再成为一名合格的店长。扎扎实实的学习药学专业知识，尽早考出初级药师证，执业药师证，成为一名合格的药师。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人□xx

20xx年x月x日

营销经理申请书篇六

尊敬的领导：

首先感谢xx能给我这个机会，让我在xx这个温馨的大家庭里工作、学习、成长。

我是xx咨询有限公司xx分公司的一名经理。光阴似箭日月如梭，转眼间我来到公司已经两个多月了，能够成为这个大家

庭的一份子使我倍感荣幸！到公司工作的两个月时间里，我接触了不少的人和事，这是我人生中非常珍贵的经历，也给我留下了精彩美好的回忆。

在这段时间里，我自认能够完全胜任工作。根据公司的规章制度，现试用期已满申请转为正式员工。

初入xx□我对工作没有经验从而出现一些小差小错需要领导指正，领导都于以细心的给予了指点。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢xx的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给与提醒和指正。

xx公司团结向上的企业文化氛围，使我在较短的时间内适应了这里的工作环境，同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这2个月历练，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，特别是处理问题方面的经验还有待提高。在团队协作能力方面也需要进一步增强，更要不断继续学习以提高自己销售业务的能力。

我很喜欢这份工作，虽然我以前也参加过销售工作，但是在xx的这2个月来我学到了很多、同时也感悟了很多；看到xx的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。也更加迫切的.希望以一名xx正式员工的身份在这里工作去实现自己的奋斗目标，以体现自己的人生价值，并和xx一起成长。

在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的自信心和责任心，一定能够为公司的发展尽自己的一份微薄之力。我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

在此，我提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为xx创造价值，和xx一起展望美好的未来！

营销经理申请书篇七

尊敬的领导：

您好！

我叫xxx□我于20xx年4月9日成为公司的试用员工，岗位是公司销售副经理，到今天试用期已过一个多月，根据公司的规章制度，现可以提前申请转为公司正式员工。

作为一名参加工作多年的老同志，是公司的企业文化和工作氛围深深的吸引了我，公司不仅有很强的社会责任感，更是对每一个员工充满了关爱，让我这个初来乍到的新人倍感温暖，我想在这样一个大家庭里每个人都能够安心工作，在工作中发挥更大的潜能。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。现阶段这个部门的工作主要是销售华恒公司生产氨基酸过程中的一些副产品以及公司一些的农业肥料的新品种的开发。有关氨基酸的产品我以前从未接触过，和我的知识储备相差也较大，但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内基本了解氨基酸生产的基本流程，对本公司销售的副产品的特性以及应用范围有了很深的了解，很快的适应了公司的工作环境，目前有几家厂家寻求与我公司合作。在本公司新肥料的开发上也陆续的开展起来，现在已开发含氨基酸水溶肥、氨基酸钙水溶肥、通用型水溶平衡肥、通用型水溶高钾肥等一系列品种，目前这些品种正在试验混配阶段，不久将会推向市场进行试验推广。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，为领导分忧；努力的开发客户，为公司创造效益，工作中不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早适应销售副经理的角色。为公司做出更大的.贡献。能亲眼看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己

的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

营销经理申请书篇八

尊敬的领导：

首先感谢xx能给我这个机会，让我在xx这个温馨的大家庭里工作、学习、成长。

我是xx咨询有限公司xx分公司的一名专案。光阴似箭日月如梭，转眼间我来到公司已经两个多月了，能够成为这个大家庭的一份子使我倍感荣幸！到公司工作的两个月时间里，我接触了不少的人和事，这是我人生中非常珍贵的经历，也给我留下了精彩美好的回忆。

我于20xx年9月12日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售专案一职，负责项目日常销售管理工作。在工作过程中，我收获颇大，不仅深刻了解自己、认识自己，而且为我以后职业的规划找到了方向和目标。在此非常诚恳地向公司提出转正申请，希望公司领导予以批准。以下是本人在实习期间工作情况的概述。

公司积极向上的文化氛围，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，让它发挥出最好的性能。我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，在做好本职工作的同时，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。我相信我一定会全力以赴做好本职工作，不断努力提高自己，争取早日成为一名优秀的同策人，不辜负领导对我的期望。

来到xx项目的这段时间里，我从初期的困惑到今天的坚信这期间经历了很多，也感触很多。两个多月来，我在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：

1、作为项目操盘手，销售策略方面明显存在不足与缺陷；

2、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

3、对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；

4、销售业绩差强人意等等。

这段时间里，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。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

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，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

对年轻人而言，销售或许是最可能在短时间内获得成功的职业。但对于我来说，8年的销售经验，让我明白，销售是一个既辛苦，又考验人综合能力的工作。我深深喜欢并热爱这份充满机遇与挑战的工作。

对于我个人来说，现在最重要的就是管理好我的团队。《天下无贼》中有一句比较经典的话：黎叔说“人心散了，队伍不好带了”，如果拿来用在团队的建设与管理上，实在是一语惊醒梦中人。如今的企业界，一直在讨论着如何管理好团队，特别是如何管理好销售团队。那什么才是团队管理的核心呢？我认为关键在于“人心”。那么，作为销售部门的领导者，究竟该怎样做，才能高效地管理好自己的团队我认为要做到如下几点：

1、团队的`构成高于一切

团队成员的素质、技能、心态将直接影响到团队的整体水平及工作效率的发挥。大部分的企业人力资源部对于各部门相关岗位都有较规范的规定，因此，对于自己团队成员的选择应该注意如下几个方面：

（1）选择复合型人才

一个优秀的销售人员一定是个“杂家”：不管对经济学还是宗教、钓鱼或者足球都应有所了解。因为他们所从事的是一项与人沟通的工作，每天要遇到不同类型的客户，不同的客户就应当运用不同的方式。降龙十八掌虽然厉害，但真正与

对手过招时还是得灵活运用，对手不可能等你摆好架式从第一掌打到第十八掌。

（2）招聘过程结构化

要想提高招聘效率，保证招聘质量，就应该花点时间建立一套招聘“程序”。应该和人力资源经理一起，确定销售团队各个成员的职责，对应各职能的应对技能、经验、素质等方面制定规范的标准，再依据此标准设计笔试或面试问题，根据各环节应聘人员的综合表现选择相符合的人才。

（3）问题解决能力是最重要因素

销售人员需具备的基本要求，如吃苦耐劳、保持平常心、善于沟通等在招聘选择时都会有严格的规定，但最能体现一个销售人员是否合格的最重要的一条标准，就是主动解决问题的能力。现在很多企业的销售人员所起的作用，仅仅是问题的收集和反馈，而对于来自客户或市场的问题和需求，则缺乏适当解决的能力，也就是说，销售团队执行力的强与弱，其实是由销人员解决问题能力的强与弱所决定的。

2、业绩要搭配人性

团队领导者管理的对象是人，而不是事。如果一位管理者每天大部分时间都用在处理一大堆的事务工作的话，将会影响在处理很多政策或沟通问题时的判断。实际上，一位整天有看不完的文件、接不完的电话的领导，不一定比那些每天大部分时间用在打高尔夫、泡功夫茶的领导管理效率更高。

企业对销售团队看重的是业绩结果，往往会让销售人员感觉自己处于一个只被关注业绩而没有人性化的团队中。这时，如果能加强与团队成员间的沟通，多组织一些团队活动，则会有利于加强内部的凝聚力和稳定性，让每个成员都能在团队中找到归属感。往往在这样的沟通中，你会倾听到很多来

自他们对于市场的真实认识和了解。比如一个业务员突然对你说，最近其他部门好像经常加班，这时你不要认为他是在关注公司内部人员，很有可能是公司产品的某个环节在市场上出现了问题，导致效率降低，甚至导致客户抱怨。

3、把总目标分解成每个人可达成的小目标

企业的业绩绝大程度上依赖于销售团队，于是在年初制定计划时，企业往往就会给销售团队设定一个高于去年的目标。但是销售经理则不能这样做。如果你为成员制定的目标太高，反而会让他们觉得因为怎么做都完不成，还不如做一天和尚撞一天钟。其实很多人工作的态度取决于其完成目标的难易程度，在有限的资源下通过努力越有希望完成目标，工作态度越好;相反则态度越差。所以，销售经理应该为你的团队设立可行的、明确的、可衡量的、达成度高而又有一定挑战性的目标，才会让你的团队凝聚成一股绳，共同完成团队目标。

如果把销售团队管理好了，把销售人员的积极性调动起来了，销售业绩自然也会随之提高。我现在要做的就是学习如何能够灵活运用以上几个方面的技巧，做一个合格的管理者。

项目近期的工作重点在于如何导入来人，提高销量。之前因种种原因销售情况不容乐观，但我们有信心、有决心达成业绩目标！

经历寒冬后的旅顺区春暖花开，山海景观资源秀美，季节转变带来了人口流动量，旅顺南路以及老城区的旅游度假资源优势逐渐显露，耽误之急就是如何抓住这黄金销售期，有效的拦截导入客户并促成成交。

本月xx项目的推售房源以联排为主，双拼为辅。甄选出二期29□□34□□24x□15x□12□□11x楼，共计30套房源做推荐。此次推出房源，一期为现房较容易消化。二期为期房是本次消化难点，计划一期产品部分房源销控逐批销售，达到一二期

房源均等消化目的。如果销售情况可观，还将再甄选一部分房源进行补充推荐。

营销经理申请书篇九

亲爱的各位同仁、代理商朋友们：

我很遗憾向公司提出离职申请，获得x总和集团的理解和批准，并于12月9日老__先生莅临之高级经理全体会议中宣布。很荣幸再次获得老__总裁对我过去近7年贡献的褒奖，感谢和祝福。我想这也是对所有同仁和代理商及客户朋友的荣誉。在此我想感谢各位这么多年一直忠诚地、同心地和非常勤奋地和我一起打拼以及在方方面面对我的支持！

6年多共同努力的结果，大家有目共睹，更可贵的是，我们成为“一家”！我要感谢上帝的赐福有6年的平顺和今年的艰难，让我学习不骄傲、不气馁、不暴躁、不求自己的私利和荣耀；体会更多何为真团队，何为公义正直与慈爱怜悯的平衡，为何信仰和榜样对每一个人的重要，人和事何者更重要和优先等课题。在困难中也学习患难生忍耐，忍耐生老练，老练生盼望，盼望生喜乐，喜乐生力量。感谢神常保守我的心思意念能平衡和平安喜乐。说这些不是我已完全得着，乃是仍在学习中，更愿大家共勉之，生出信心、盼望和力量来面对困难。记住“我们的队伍只要目标明确，一定可以达成的”。这6年来工作确实辛苦，但心中一直是热情洋溢的，好像在打篮球比赛一样（我喜欢打篮球嘛！），回想起来，初时我打中锋或大前锋，带领大伙冲锋陷阵，远投近切，直闯禁区，屡屡得分，其次我换位成控球后卫，组织全场攻防战术及实施。之后，我自觉地开始打“教练”了，最大的不同在教练不只关心赢每一场球，更关心他的球员在各方面的成熟与成长，以及真团队的建立。因为这才是立于不败之地的关键，也是人生最丰富有趣的部分。最终，我再一次换位了，这次我选择坐在观众席上，成为球迷啦啦队的一员，不时向场中投以关注的眼神和喝彩，只要大家认真尽力了，不论输赢，

我保证给予所有的队员最温暖的怀抱。

这个工作我很清楚是上帝赏赐的，而今年以来，内、外部环境的变化令我心生倦怠，很多地方实际上也使不上力，因此常切切向神祷告，求问神兴起这样的环境是不是要我离开的'意思？终于神依我祷告的要求，给我清楚的印证，我知道是我该下台一鞠躬的时候了。很快地我就向xx总提出了辞呈，但为了让x总有时间空间来处理，以及尽量降低不必要的震荡，我很抱歉在未得公司许可之前，我不能向各位透露，请诸位谅解谅解。

__这列快速火车正缓缓进站，我听到了广播，知道我的目的地已到，我将直奔家门，正可多陪陪家人，休养休养身体，等待上帝带领我乘下一次列车，展开惊喜丰盛之旅；就在下火车门之前蓦然回首，瞥见同车的诸多患难、欢欣与共的朋友们，弟兄姊妹们，心中不免几许惆怅和不舍！不久这列车加好油、充好气即将依既定轨道向前再度飞驰，只有默默祝福各位一路平安，万事顺利。我们虽然在此分手，但拜现代科技之赐，其实联络倒是蛮方便的。我的手机号码不。反正我一时半载也没啥事做，若有人来信，我会很高兴的。

谢谢你们，珍重再见了，我的朋友们。

此致

敬礼

申请人□xx

日期