

# 销售入职转正申请书 销售转正申请书(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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

## 销售入职转正申请书篇一

尊敬的领导：

3个月的试用期转眼就到了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独立完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在\_\_月底，接到了去销售部新员工分赴\_\_专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

\_\_月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等人的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

此致

敬礼！

申请人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售入职转正申请书篇二

尊敬的领导：

20\_\_年4月1号，是我一生难忘的日子。经过了6个月的岗前培训后，我成为了一名销售员。在过去的这几个个月里，我受到了“公司大家庭”的关心和照顾，得到了迅猛的成长，现在6个月试用期已经到了。我现在郑重向领导正式提出转正申请，请领导批准我转为正式员工，我将做以下汇报：

在这一个月里，我按照正式员工的标准严格要求自己，使自己在各个方面不断的成长，这段跟车实习的日子里让我充份体会到了要想成为一名合格的公司司机所要付出的努力不是几个月就能达到的，要想让自己也成为一名合格的司机不仅要有好的驾驶技术，处理突发事件时的冷静和沉着，还要有对车辆构造的深入了解，但是这段时间以来让我更加深入的领会到了一名优秀的司机首先就是要有一颗“责任心”，它是我们每一名渴望成为销售员的人都应该具有的一种基本素质，更是做好本职工作所必须的条件。因此，要想把工作做好，提高责任心是至关重要的。在这段日子里，我一直努力的朝着一名优秀的公司司机而努力。在技术方面通过代班主任和师傅们平时的细心教导，每天感觉都有一定的提高，在正线操作方面，自己也本着认真开好每一站的想法。在下班后也会拿出一定的时间总结每天工作的得失，及时总结。通过自己的努力，我在公司组织的考试中获得了第二名的成绩，也正因为这个成绩，公司决定提前和我签订了劳动合同，受到这个消息的时候我心理非常的激动，这让我感到这段时间的努力是值得的，我也会朝着这条路坚定不移的走下去。

做的漂亮是摆在我们每一个公司人眼前的任务。作为一名公司司机我们要确保公司安全正点，向乘客提供快捷，方便，优质的服务，要以实现安全，准确，高效，服务的运输宗旨之路一步一个脚印的走下去！

当然，在这3个月里我也发现自身存在一些问题。作为一名年轻人，努力拼搏精神和开拓创新意识还不够强，在工作上没有赶超一切的信念。工作中有时不够仔细等，今后将努力加以改进。要努力做到克服消极思维、模糊认识所造成的各种束缚，彻底破除急躁情绪，迎难而上，积极工作，对遇到的问题要进行理性思考，加大、加强自己独立判断能力，并根据个人具体情况和自身工作特点，不断完善和提高自己的，脚踏实地地投入到工作中去。

在今后的学习工作中，我不光要加强专业领域的学习，而且也要扩充自己的知识面，制定适合自己工作的学习计划，按着成为一名优秀司机的路走下去。

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，北京公司的美好明天更辉煌。

做为试用员工，我十分渴望转正，请领导考虑我的申请，我将虚心接受领导对我的审查和考验。

申请人：

### **销售入职转正申请书篇三**

在公司主要负责市场开发和销售业务方面的工作\_个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。在\_个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，以下是三个月以来，我的网络销售工作总结：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

### 一、销售部获得利润的途径和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

### 二、客户服务部获得的利润途径和措施。

客服部利润主要来源：\_电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。\_年我们被授权为\_电脑授权维修站;实创\_打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\_\_\_万元。

### 三、工程部获得的利润途径和措施。

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\_\_\_万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\_\_\_万元;多功能电子教室、多媒体会议室\_\_\_万元;其余网络工程部分\_\_\_万元;新业务部分\_\_\_万元;电脑部分\_\_\_万元，人员工资\_\_\_—\_\_\_万元，能够完成的利润指标，利润\_\_\_万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

### 五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进

行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

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：

\_\_\_年\_月\_日

## 销售入职转正申请书篇四

尊敬的公司领导：

我于二〇\_\_年七月二日进入公司，根据公司的需要，目前担任导购一职，负责国泰宜宾导购工作。

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知识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，不辜负区长王姐和店长对我的期望，虚心向领导、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一个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。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，从20\_\_年8月起，申请转为正式员工。

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。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

此致

敬礼！

申请人：

日期：

## 销售入职转正申请书篇五

尊敬的人事部：

我于\_\_\_\_年x月\_\_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\_\_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。\_\_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，目前正在自学大学课程，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。

## 销售入职转正申请书篇六

各位公司领导：

你们好！

转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

1、从5月8日进进市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2、经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有南瑞，江苏斯菲尔，南京因泰莱，上海安可瑞电气，紫光测控等；在低压仪表这块大部分选用比较低真个指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电系统的保护装置大部分来源于电力公司的进围企业。

3、通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟天津利海科技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材团体安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽商，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的造访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或尝到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，把握市场的主动权。同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行先容，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投进到工作中。

申请人：

日期：

## 销售入职转正申请书篇七

敬爱的公司领导：

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客

户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后

产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

此致

敬礼！

申请人：

20xx年xx月xx日

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](#)

## 销售入职转正申请书篇八

尊敬的领导：

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变化。

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：

20\_\_年x月x日

## 销售入职转正申请书篇九

尊敬的领导：

不知不觉中，20\_\_年即将过去，20\_\_年即将到来，回顾20\_\_年的工作历程，可以说是百感交集，还记得20\_\_年初到公司到现在，也已经工作了一年多了，经过来来公司的一个磨合期，后期的工作状态步入了正轨，并且对自己所从事的这个行业及工种，有了更深刻的了解。虽然说这一年里成长了不

少，但是整体来说，自己还是有很多方面需要改进，以下是我对于一年工作的一个工作总结：

我主要的工作职责是电话销售，这是最近几年新起的一个行业，电话销售顾名思义就是通过电话达成交易的销售，在这一年里，我通过多个渠道，比如，网络，电话等，来获得和客户沟通的机会，在没有做这项工作的时候，自己总是以为，电话销售就是打几个电话，然后聊个qq等联系到客户，一切感觉都很轻松。可是当真正的入手这个行业的时候我才感觉到，事情真的并非我想像的那么简单。

电话销售因为不同于店面销售，大家可以面对面的交谈，电话销售是靠一跟线来将本素不相识的两个人，因为一个产品，然后互相联系起来，所以在给客户的第一印象是，你销售的这个东西是对她有用的，这样才可以继续交谈下去，如果上来顾客就对你的产品不感兴趣，那么就没有继续交流下去的必要。所以给顾客留下一个好印象是非常重要的事情。而对于做成单的客户，也不要不闻不问的，可以时不时的关心，问候一声，让他们感受到你对他们的重视，给大家留一个好的口碑，也许她身边的人需要的时候，她会第一个想到你。对于你来说，问候只是一分钟的事，可是有可能会带给你一个大惊喜。

经过一年的工作，发现在还有以下几个方面需要改进。

一、沟通技巧有待提高。语言组织表达能力是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

三、客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应



该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

四、开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下。

五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

以上就是我对于这一年的工作总结，对于不足之处，在新的一年里我会加以改进，努力做到，让自己快速成长起来，早日能够独当一面，望公司领导及同事监督我。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为\_效力的机会。

此致

敬礼！

申请人：\_\_

\_\_年\_\_月\_\_日