

业务员离职申请报告 保险公司业务员离职报告申请(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

业务员离职申请报告篇一

尊敬的领导：

您好！

本人很幸运于20xx年xx月xx日入职物业管理有限公司，并于20xx年xx月xx日转为正式员工。在管理处工作的这段日子里，我很感谢管理处的领导和同事们对我的指导与教诲，在这里让我学到了很多很多。作为一个刚走出校园门口的学生，我不敢对工作有什么要求，只希望能得到一个学习的机会，一个展现自己的平台。经过近半年时间的学习，现已基本掌握物业助理职位的操作，但我现在在公司中能得到不是自己想要的。虽然我很留恋管理处办公室的工作气氛，但我的工作热情已在逐渐冷却，为了不影响公司的工作正常开展，也为了给自己一个机会寻找更适合自己的位置，我决定提出辞职的申请。

恳请领导给予批准！谢谢！

祝愿物业明天会更好！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年x月x日

业务员离职申请报告篇二

尊敬的x总经理：

您好！

我在公司工作一年当中，学到了很多知识和做人的方法，公司的业绩和效益也是一直表现出了非常好的态势。非常感激公司给予了我这样的机会在这么好的环境中工作和学习。虽然在公司里一些基本的业务知识和专业知识已经熟练掌握，但俗话说“学海无涯”，在有很多方面还是需不断学习的深入。

提出辞职我思考了很长一段时间，公司的环境对于业务员的成长很好的保护，鉴于我的内向保守的个性，要在公司成长为独挡一面的能手可能对我来说有些困难，特别又是处于这样的保护的的环境下。我自己也意识到了自己个性的特点，公司的领导和同事也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才还是对我自身完善都是突破的重点和难点。

我自小的观点就是：人需要不断的努力、发展、进步和完善。我也一直在努力改变自身的弱点，变得更为适应这个环境，以便最大的发挥自己的作用和能量。但是我觉得自己一年来没什么进展和突破，考虑良久，我才决定要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个

时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢。

此致

敬礼！

申请人□xuexila

__年__月__日

业务员离职申请报告篇三

尊敬的领导：

你好。在思前想后反复琢磨一番之后，我决定辞，离开这个曾经以为可以实现梦想的地方，去另一片天空闯荡。

去年八月底我来到了众发，之所以加入公司是因为医药行业很火，销量很大，而我们公司是寄生于医药行业的，所以在这个行业的前途是光明的。再加上经过较长时间的接触，让我了解到公司里有几个老业务经理做的都很好，可以过自己想过的生活时，我觉得在这里也可以经过自己几年十几年的努力也可以像他们那样。每当想到这我的心里也就有底，有了盼头了，我25岁买车，30岁买房，40岁退休的梦想就可以在这里实现了！

可是，随着时间一天天的过去，对公司的认识也越来越清楚，渐渐的我明白我的梦想在众发是不能实现的了得。虽然从我进公司起我就感觉公司里不太对劲，完全没有活力，车间也好办公室也罢似乎缺少什么，感觉就像是一潭死水，没有生机。后来听他们说，我们现在所想到的王总早就知道，并且正在慢慢的改变着，于是乎这样我也宽心了许多，毕竟梦想在这里还能实现，年轻人受点委屈，受点罪又有什么关系呢？但是现在我丝毫没有看到公司向着正常的方向发展，一切还是原来那样，我总是一次次的抱着希望，结果却是一次次的令人失望，无奈之下，最终下定决心放下这份鸡肋般的工作。

没有任何实质意义上的贡献就选择离开，那是逃兵的表现，之前我是以之为耻的。这次自己也做次逃兵，感觉真的很无奈，自己是真的没有太多的时间了，因为现在我还一无所有，马上就到了买车的年龄了，应该是时候为自己的将来好好打算一下了。以下是我辞职的原因，同时也是公司存在的问题，希望领导仔细想想接下来的众发该如何发展：

1、公司招员工“不负责任”。听说公司每年都招业务员(我没见过，不知道真假)，但是招来之后目的不很明确，都知道，招业务员来就是开发新市场的。但是为什么年年业务员都不到一年就辞职？很多员工就是不明确来公司的目的，为什么来众发？究竟是众发哪一点吸引你来？再加上公司也不太善于区分马的种类，做到仁者见仁智者见智，螺丝钉发送到螺丝帽的岗位上，导致不管骡子还是马的都来做业务，结果不一会就都走了。

2、公司没有正规系统的业务培训。虽然说公司里也有培训，那只是类似于大学校园里的讲课，似乎是没有多大作用更没有人去认真听的。我承认在出去做业务的时候，专业知识很重要，但是更加重要的拜访客户的方式方法，如何与客户沟通以及激励自己员工的工作激情上没有培训，起码是我没有接受过。业务员只能自己想办法，通过不正确(时间是检验真理的唯一标准，更确切地说是成熟)的方法去拜访客户，

其成功率可想而知了，这就是为什么新业务员一个大省跑下来没有客户的原因。这样一批不合格的业务员出去跑市场，实际上是得罪客户，破坏市场。亚洲销售之王陈安之说过，没有接受过培训的业务人员是公司最大的成本浪费！

3、公司领导存在信用问题。蛇无头不行，人无信不立，火车跑得快全凭车头带，领导的方针不明确，下属也很难找到方向。记得王总要求过我们要为自己未来三个月做好计划，没有计划的人很难有很好的发展，但是领导对于我们的规划没有确定，我们有再好的计划也只能是空的。我曾经计划三月就能去东北，于是过年期间我查完了东三省的资料，结果李栋那里不要人。每次找王总他总是说你们现在济南跑着，公司马上把你们给发出去了。但是结果呢？脱了快两个月了，还是那样！即使不发我们出去，明确安排我们在济南也可以，至少那样我们也有个努力的方向，现在什么都是模棱两可的，就像一辆火车有两个火车头，分别向不同的方向开，即使他再有力量也不会跑远的！

4、出现问题不能及时解决。公司的领导习惯性的把事情一再的往后延迟，不能及时的处理。就像一开始说是实习三个月定岗，后来拖到半年定岗直到现在我快一年了，定没定岗还不确定。现在领导的承诺是三五天把我们发出去，直到现在两个月了，还是那样。长时间的往后延迟，会把员工的心给拖死，斗志也会在这样无声息的等待中丧失，到最后损失的还是公司。如果人和马赛跑，肯定是马会赢，如果人要是骑在马上跑，虽然还是马赢，但人会离成功更近一些。像这种在马上成功的就被称之为“马上成功”。

5、不抛弃，不放弃。《士兵突击》曾经红遍大江南北，其原因不仅仅是剧情感人，更重要的是为人们讲述了一种精神。不抛弃，不放弃。不抛弃每一个客户，不放弃每一次机会。新客户刚开始肯定做试探性的合作，给我们的量肯定不会太大。作为新业务员刚开发出来的实属不易，应该给予更多的扶植，而不是一棒子打死。哪怕是因为其小没发展前途合作

几次不合作了也好，这样至少新业务员可以学到很多，下次会进步很多。

虽然在众发的这段时间有很多的不顺心，但是总的来讲还是比较开心的。说的这些只是代表我自己的观点，可能事情不是这样的，但公司要想正常发展，还是要留住人，员工才是公司最重要的，如何留住人，望有关领导关注一下。

此致

敬礼！

申请人□xuexila

__年__月__日

业务员离职申请报告篇四

尊敬的领导：

您好！

由于最近我个人出现了一些突发情况，所以我想这个星期末辞职，今天给您递交这份辞职报告真非常抱歉，打扰到了您，但是我的事情确实比较的突然，所以不得不向您提出这样的请求，请您包涵。

我当初来到公司做业务员的时候还是刚刚大学毕业，那时候自己也不懂什么，进入公司之后，全靠领导您对我的关照，才让我在短时间内有了一定的成长。那时候我就默默的下定决心，我一定会好好把这份工作做下去，用成绩证明给您，您的徒弟不会太差！这几年的时间，我也逐渐证明了自己的成长，也逐渐的告诉您我没有辜负您对我的培养和期望。我在工作当中很少犯错，也很少出现一些大问题，因为我是一个

非常害怕出错的人，出错之后想要处理好是非常麻烦的，所以我一直控制自己做好，不要惹麻烦，不要徒增烦恼。这几年过来，我也慢慢的越做越好了，不管是在平时的工作当中，还是在平时的生活中，我都能够处理事情游刃有余。这是我感到非常欣慰的，至少它证明我在这段时间内有所成长。我非常感谢您，也真正的感恩我的公司给我这样一个平台。

这次辞职是因为我自己个人生活中的一些问题，去年的时候我交了女朋友，我很喜欢她，对于我来说，她就是我的一切，最近由于她工作上的一些变动，不得不离开这座城市。这对于我来说，是一种打击，我已经习惯了她在她身边。当时我也挽留过她，我希望她可以再考虑一下这座城市的别的公司，但是她非常的固执，所以我想出了一个下策，就是跟她走。也许您会觉得我这样做很不值得，但是对于我来说，不让自己遗憾才是值得的事情，我和她感情很好，我很担心她照顾不好自己，所以我才作此下策。也许我得不到您的谅解，但是我依旧希望您能够宽容我这一次，我非常的感激您。

这次辞职很是草率，但是我也已经想了很久了，我愿意去做这样的一个决定，我也愿意去承担这个后果，只是非常抱歉给您、给公司带来了困扰，真的非常抱歉给您制造了烦扰。在这里，我依旧想送给您祝福，祝您今后工作顺利，生活无忧，祝公司再接再厉，平步青云。

此致

敬礼！

申请人□xuexila

__年__月__日

业务员离职申请报告篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

决定离职之后,会有一些人事手续要办,一般来说是由原单位开出退工单,并将你的档案转出。下面是小编整理的关于业务员离职申请报告,欢迎阅读!更多申请书范本点击””查看。

业务员离职申请报告1

尊敬的领导:

您好!

由于最近我个人出现了一些突发情况,所以我想这个星期末辞职,今天给您递交这份辞职报告真非常抱歉,打扰到了您,但是我的事情确实比较的突然,所以不得不向您提出这样的请求,请您包涵。

我当初来到公司做业务员的时候还是刚刚大学毕业,那时候自己也不懂什么,进入公司之后,全靠领导您对我的关照,才让我在短时间内有了一定的成长。那时候我就默默的下定决心,我一定会好好把这份工作做下去,用成绩证明给您,您的徒弟不会太差!这几年的时间,我也逐渐证明了自己的成长,也逐渐的告诉您我没有辜负您对我的培养和期望。我在工作当中很少犯错,也很少出现一些大问题,因为我是一个非常害怕出错的人,出错之后想要处理好是非常麻烦的,所以我一直控制自己做好,不要惹麻烦,不要徒增烦恼。这几年过来,我也慢慢的越做越好了,不管是在平时的工作当中,还是在平时的生活中,我都能够处理事情游刃有余。这是我感到非常欣慰的,至少它证明我在这段时间内有所成长。我非常感谢您,也真正的感恩我的公司给我这样一个平台。

这次辞职是因为我自己个人生活中的一些问题，去年的时候我交了女朋友，我很喜欢她，对于我来说，她就是我的一切，最近由于她工作上的一些变动，不得不离开这座城市。这对于我来说，是一种打击，我已经习惯了她在身边。当时我也挽留过她，我希望她可以再考虑一下这座城市的别的公司，但是她非常的固执，所以我想出了一个下策，就是跟她走。也许您会觉得我这样做很不值得，但是对于我来说，不让自己遗憾才是值得的事情，我和她感情很好，我很担心她照顾不好自己，所以我才作此下策。也许我得不到您的谅解，但是我依旧希望您能够宽容我这一次，我非常的感谢您。

这次辞职很是草率，但是我也已经想了很久了，我愿意去做这样的一个决定，我也愿意去承担这个后果，只是非常抱歉给您、给公司带来了困扰，真的非常抱歉给您制造了烦扰。在这里，我依旧想送给您祝福，祝您今后工作顺利，生活无忧，祝公司再接再厉，平步青云。

此致

敬礼！

申请人□xuexila

__年__月__日

业务员离职申请报告2

尊敬的x总经理：

您好！

我在公司工作一年当中，学到了很多知识和做人的方法，公司的业绩和效益也是一直表现出了非常好的态势。非常感激公司给予了我这样的机会在这么好的环境中工作和学习。虽

然在公司里一些基本的业务知识和专业知识已经熟练掌握，但俗话说“学海无涯”，在有很多方面还是需不断学习的深入。

提出辞职我思考了很长一段时间，公司的环境对于业务员的成长很好的保护，鉴于我的内向保守的个性，要在公司成长为独挡一面的能手可能对我来说有些困难，特别又是处于这样的保护的环境下。我自己也意识到了自己个性的特点，公司的领导和同事也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才还是对我自身完善都是突破的重点和难点。

我自小的观点就是：人需要不断的努力、发展、进步和完善。我也一直在努力改变自身的弱点，变得更为适应这个环境，以便最大的发挥自己的作用和能量。但是我觉得自己一年来没什么进展和突破，考虑良久，我才决定要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢。

此致

敬礼！

申请人□xuexila

__年__月__日

业务员离职申请报告3

尊敬的领导：

您好！

我是业务部的x□我很遗憾，因为近期的工作情况与我的职业计划有些出入，并且因为我在未来的规划中也作出了一点改变，我决定在此向您提出辞职，望您能接受的我的申请。

提出这样突然的要求，我真的感到非常的抱歉。但是如今的工作情况距离我的计划已经越来越远，甚至还在不断的远离。这实在是大大的偏离了我的计划。当然，造成这样的原因，与我自己在社会工作中的经验不足也有着极大的关系。对此，我深感惭愧。但在如今的反省中，我决定改正现在的误差，及时的调整现在的工作，及时的回到正确的轨道。

尽管我选择离开，但我还是非常感谢您，感谢您能早当初接纳我的到来。尽管这里不是我追求的工作，但是在这里，依旧给我带来了很多的收获，尤其是在社会的经验上。在作为业务员工作的这些日子，我收获了很多的社会经验，对自己的情况以及自己未来的预想也有了更多的了解。也正是因为如此，我才决定对自己的未来规划作出调整，也才能作出辞职的这个决定。

这些工作的日子来，大家给我带来了很多的'帮助，正是因为有你们的帮助，我才能收获这么多，才能有这么大的进步！尽管我没有想在业务员上长久发展，但是我仍然很庆幸来到这个岗位。正因为参与了这样的工作，我才明白了这是一个怎样的行业。不得不说，业务员的各种非常的有趣。在工作中我不仅仅收获了工作的各种专业知识，还能不断的提升个人的交流能力。这让我大大的提升了自己交际上的不足。当然，

这也是多亏了能有您的细心教导。在此，我对您在工作中的指点表示衷心的感谢。

如今，我来到x公司也有了x月了，经过这段时期的工作和考虑，我也经非常确定这份工作并不适合我个人的想法，也不适合我未来的期望。为此，我最终下定决心写下这份辞职信，望您能尽快给我答复。

我很遗憾，在了解了这份工作之后，其实我对业务员的工作也非常的感兴趣，但是终究还是抵不过自己的理想!我决定在还有机会选择的时候，尽量去多多体会，给您带来了这么多天的麻烦，是在抱歉。

最后，祝愿您在今后的工作中一番丰顺，也祝x公司不断攀升!

此致

敬礼!

申请人[xuexila

__年__月__日

业务员离职申请报告4

尊敬的领导:

您好!

很抱歉这次向您提出辞去业务员工作的请求，对我来说白酒销售工作对自己的职业生涯有着重要的意义，多年的销售经历让我从中学到不少实用的工作经验，而且在销售白酒的时候也让我积累了许多客户资源，但是由于身体方面的问题导

致我认为自己已经不再适合继续从事白酒销售工作了。

首先我要感谢领导在当初能够给予我从事白酒销售的机会，对我来说这份工作让自己度过了十分艰难的时期并因此成长了许多，而且工作中的努力让我学到不少白酒方面的知识，对我来说这方面的学习对工作任务的完成是很重要的，而且我也明白想要做好这份工作便要重视工作中的每个细节，因此每次开拓市场的时候我都会积极表现自己并与客户进行交流，在销售的过程中让客户明白我公司销售白酒的优势所在，这样的话也能够尽快打开市场从而为公司的发展创造效益，事实上我本人也很喜欢这份工作从而能够取得很大的进展。

其次我得明白以自己目前的身体状况已经不适合从事白酒销售工作了，相信领导也明白作为业务员的自己需要经常在酒桌上和客户谈生意，这也导致想要取得业绩便要通过销售工作中的努力与酒桌上的拼酒来完成，相对于前者的努力来说后者无疑是更加艰辛的，尤其是有时喝酒喝太多会对自己的身体状况造成不好的影响，可惜的是我明白白酒销售工作的完成与自身的酒量存在着很大的联系，有些时候找理由逃避喝酒反倒会让客户感到不高兴，事实上长期大量饮酒的做法也导致自己身体方面出现了问题。

上次在医院体检的时候医生便告诫自己不要再饮酒了，但是我也明白销售订单的获得与酒桌上的谈判存在着很大联系，这样的冲突自然也意味着自己已经不再适合从事销售工作了，想来想去还是辞去白酒销售工作才不会影响到公司的发展，毕竟多年的工作经历早已让我对公司有了很深的情感，我也不希望因为自己身体方面的问题导致白酒销售工作中的业绩难以完成，对工作的重视是我以往取得较高业绩的秘诀，也是让我下定辞职决心的重要因素。

这次提出辞职也是希望能够有时间来调养身体并为今后的发展做打算，毕竟以自己目前的身体状况想要继续从事白酒销售工作是不太现实的，事实上因为过量饮酒导致身体方面出

现问题也算是从事这份工作比较常见的问题之一，因此还希望领导能够理解我身体不适的状况并准许进行辞职。

此致

敬礼！

申请人□xuexila

__年__月__日

业务员离职申请报告5

尊敬的领导：

你好。在思前想后反复琢磨一番之后，我决定辞，离开这个曾经以为可以实现梦想的地方，去另一片天空闯荡。

去年八月底我来到了众发，之所以加入公司是因为医药行业很火，销量很大，而我们公司是寄生于医药行业的，所以在这个行业的前途是光明的。再加上经过较长时间的接触，让我了解到公司里有几个老业务经理做的都很好，可以过自己想过的生活时，我觉得在这里也可以经过自己几年十几年的努力也可以像他们那样。每当想到这我的心里也就有底，有了盼头了，我25岁买车，30岁买房，40岁退休的梦想就可以在这里实现了！

可是，随着时间一天天的过去，对公司的认识也越来越清楚，渐渐的我明白我的梦想在众发是不能实现的了得。虽然从我进公司起我就感觉公司里不太对劲，完全没有活力，车间也好办公室也罢似乎缺少什么，感觉就像是一潭死水，没有生机。后来听他们说，我们现在所想到的王总早就知道，并且正在慢慢的改变着，于是乎这样我也宽心了许多，毕竟梦想在这里还能实现，年轻人受点委屈，受点罪又有什么关系呢？

但是现在我丝毫没有看到公司向着正常的方向发展，一切还是原来那样，我总是一次次的抱着希望，结果却是一次次的令人失望，无奈之下，最终下定决心放下这份鸡肋般的工作。

没有任何实质意义上的贡献就选择离开，那是逃兵的表现，之前我是以之为耻的。这次自己也做次逃兵，感觉真的很无奈，自己是真的没有太多的时间了，因为现在我还一无所有，马上就到了买车的年龄了，应该是时候为自己的将来好好打算一下了。以下是我辞职的原因，同时也是公司存在的问题，希望领导仔细想想接下来的众发该如何发展：

1、公司招员工“不负责任”。听说公司每年都招业务员(我没见过，不知道真假)，但是招来之后目的不很明确，都知道，招业务员来就是开发新市场的。但是为什么年年业务员都不到一年就辞职?很多员工就是不明确来公司的目的，为什么来众发?究竟是众发哪一点吸引你来?再加上公司也不太善于区分马的种类，做到仁者见仁智者见智，螺丝钉发送到螺丝帽的岗位上，导致不管骡子还是马的都来做业务，结果不一会就都走了。

2、公司没有正规系统的业务培训。虽然说公司里也有培训，那只是类似于大学校园里的讲课，似乎是没有多大作用更没有多少人去认真听的。我承认在出去做业务的时候，专业知识很重要，但是更加重要的拜访客户的方式方法，如何与客户沟通以及激励自己员工的工作激情上没有培训，起码是我没有接受过。业务员只能自己想办法，通过不正确(时间是检验真理的唯一标准，更确切地说是成熟)的方法去拜访客户，其成功率可想而知了，这就是为什么新业务员一个大省跑下来没有客户的原因。这样一批不合格的业务员出去跑市场，实际上是得罪客户，破坏市场。亚洲销售之王陈安之说过，没有接受过培训的业务人员是公司最大的成本浪费!

3、公司领导存在信用问题。蛇无头不行，人无信不立，火车跑得快全凭车头带，领导的方形不明确，下属也很难找到方

向。记得王总要求过我们要为自己未来三个月做好计划，没有计划的人很难有很好的发展，但是领导对于我们的规划没有确定，我们有再好的计划也只能是空的。我曾经计划三月就能去东北，于是过年期间我查完了东三省的资料，结果李栋那里不要人。每次找王总他总是说你们现在济南跑着，公司马上把你们给发出去了。但是结果呢？脱了快两个月了，还是那样！即使不发我们出去，明确安排我们在济南也可以，至少那样我们也有个努力的方向，现在什么都是模棱两可的，就像一辆火车有两个火车头，分别向不同的方向开，即使他再有力量也不会跑远的！

4、出现问题不能及时解决。公司的领导习惯性的把事情一再的往后延迟，不能及时的处理。就像一开始说是实习三个月定岗，后来拖到半年定岗直到现在我快一年了，定没定岗还不确定。现在领导的承诺是三五天把我们发出去，直到现在两个月了，还是那样。长时间的往后延迟，会把员工的心给拖死，斗志也会在这种无声息的等待中丧失，到最后损失的还是公司。如果人和马赛跑，肯定是马会赢，如果人要是骑在马上跑，虽然还是马赢，但人会离成功更近一些。像这种在马上成功的就被称之为“马上成功”。

5、不抛弃，不放弃。《士兵突击》曾经红遍大江南北，其原因不仅仅是剧情感人，更重要的是为人们讲述了一种精神。不抛弃，不放弃。不抛弃每一个客户，不放弃每一次机会。新客户刚开始肯定做试探性的合作，给我们的量肯定不会太大。作为新业务员刚开发出来的实属不易，应该给予更多的扶植，而不是一棒子打死。哪怕是因为其小没发展前途合作几次不合作了也好，这样至少新业务员可以学到很多，下次会进步很多。

虽然在众发的这段时间有很多的不顺心，但是总的来讲还是比较开心的。说的这些只是代表我自己的观点，可能事情不是这样的，但公司要想正常发展，还是要留住人，员工才是公司最重要的，如何留住人，望有关领导关注一下。

此致

敬礼！

申请人[xuexila

__年__月__日

；