

最新导购员简历个人简介 导购个人简历(大全8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

导购员简历个人简介篇一

进入从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，透过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售潜力有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先就应给自己的定位要高，我们是xx品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客带给良好的服务、推荐和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的推荐和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才能够和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念透过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

1、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们带给适合的产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客理解并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们务必对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选取我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

2、具备良好的学习潜力。我们要具备良好的学习潜力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司带给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

3、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方20xx年导购员工作总结5篇工作总结。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的

工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件产品时，都会有一份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，透过自己的努力，使xx年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与同成长！

导购员简历个人简介篇二

姓名：小姐性别：女

民族：汉族出生年月：1990年9月

身高□160cm婚姻状况：未婚

毕业学校：某某中学学历：高中

毕业年份：2008年工作经验：一年

职位性质：全职

职位类别：销售人员、美容保健

职位名称：业务员，销售，文员

工作地区：某市区

待遇要求：面议；需要提供住房

到职时间：可随时到岗

语言能力：普通话标准

电脑水平：一般

教育背景：时间所在学校学历

2005年9月-2008年9月某某中学高中

所在公司：专卖店

时间范围：2008年8月-2009年4月

担任职位：导购员

工作描述：引导顾客消费，积极向消费者推介，帮助其正确选择满足他们需求的商品。做好卖场、货品的陈列以及安全维护工作，保持货品与助销用品的摆放整齐、清洁、有序。完成日、周、月（如销售、补货、盘点）报表等工作。

所在公司：某某美发沙龙

时间范围：2009年5月-2009年8月

担任职位：前台接待

工作描述：前台接待工作及负责顾客资料管理、来客接待美发指引、贵宾接待，懂得电脑、善于应用word软件，电子表格等办公软件，熟悉电脑操作及收银系统和员工业绩管单。

本人处事认真，与人和善，能够胜任上司交代的工作，有过销售，收银及管理的经验。

联系方式

手机号码□XXXX

电子邮箱：

导购员简历个人简介篇三

XXX

性别：女

年龄：37岁民族：汉族

工作经验：10年以上居住地：浙江台州温岭市

身高□cm户口：

做过采购，文员，美容师，开过店，做过几年销售，导购

寻求职位：销售，导购，收银

希望工作地点：浙江台州温岭市

期望工资：3000/月到岗时间：随时到岗

工作目标/发展方向

自我价值肯定

所属行业：石油、化工业(私营企业)

担任岗位：销售类-人员/销售类-人员

职位名称：销售

职位描述：维护老客户，开发新客户，每天时刻关注周边公司及中油和石化公司价格变化。收款和钱款催讨，客户下单后做好客户提货衔接工作。

所属行业：建筑、装潢(私营企业)

担任岗位：公司文职类/前台文员接待

职位名称：前台

职位描述：收发文件，前台接待

所属行业：批发零售(百货、超市、购物中心、专卖店…(民营企业)

担任岗位：经营/管理类/经营/管理类

职位名称：采购

职位描述：百货采购，价格制定，出入库电脑录入

语言能力：其他：一般；

计算机能力：初级

导购员简历个人简介篇四

简历（英语resume）顾名思义，就是对个人学历、经历、特长、爱好及其它有关情况所作的简明扼要的书面介绍。导购员个人简历模板怎么写？相信很多人都想知道吧？以下是小编为您整理的导购员个人简历模板相关资料，欢迎阅读！

姓名： 性别： 女

民族： 汉族 出生年月 19xx年8月14日

证件号码： 婚姻状况： 未婚

身高 168cm 体重 54kg

户 籍： 广东湛江 现所在地： 广东湛江

毕业学校： 第七中学 学 历： 中专

专业名称： 普高 毕业年份□ 2xxx年

工作年限： 二年以上 职 称：

职位性质： 全 职

职位类别： 房地产

职位名称： 营业员 ；

工作地区： 湛江市湛江市 ；

待遇要求： 900元/月 不需要提供住房

到职时间： 可随时到岗

语言能力： 英语 普通 ； 普通话 标准

计算机能力： 证书 中级 ；

教育经历：

时间 所在学校 学历

xxx年9月 - xxx年7月 第七中学 中专

培训经历：

时间 培训机构 证书

20xx年11月 - 20xx年12月 湛江建设部 全国物业经理上岗证

所在公司： 广州盈信投资公司

时间范围□ 19xx年1月 - 20xx年7月

公司性质： 国有企业

所属行业： 互联网、电子商务

担任职位： 客户助理

工作描述： 主要是负责接听客户，通过电话跟单。

离职原因：

所在公司： 茗绘室内设计

时间范围□ 20xx年1月 - 20xx年12月

公司性质： 私营企业

所属行业： 建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位： 经理助理

工作描述： 主要是安排经理的'行程。和文职工作。

离职原因：

所在公司： 湛江海马汽车

时间范围□ 20xx年1月 - 20xx年8月

公司性质： 合资企业

所属行业： 汽车、摩托车

担任职位： 销售顾问

工作描述： 主要是接待客人销售汽车工作为主

离职原因：

自我介绍： 本人性格开朗，热情，学习能力强，易接受新事物。喜爱接触不同的人群，懂得雷州话，广东话，普通话，有一定有语言能力。懂得客户心理。沟通能力强。亲和力强。喜爱营销。懂得计算机，愿意挑战高薪行业。而且懂尊重人，努力向上。、刻苦耐劳，进取心强，反应敏捷，能承受工作压力。形象端庄，性格外向主动，具较强的语言表达能力及良好的沟通技巧。

发展方向： 本人希望从事营业员在赤坎上班或下山上上班

其他要求：

导购员简历个人简介篇五

目前所在： 年龄： 24

户口所在： 国籍： 中国

婚姻状况： 未婚民族： 汉族

身高□172cm

体重□61kg

手机号码□email□

自我评价：

- 1、适应能力强，不怕苦和累。
- 2、有一定的营销经念。
- 3、责任心强，团队概念意识强。

工作经历

公司性质：私营企业所属行业：服装/纺织/皮革/鞋业

担任职位：导购员

工作描述：大二的寒假，在服饰店担任了临时导购员，业绩显著，得到店长的赞许。工作期间，口才得到大大的提高，体会到顾客的购物心理，提高了销售技巧。

离职原因：学习

公司性质：外商独资所属行业：美容/保健

担任职位：销售代表

工作描述：工作2年，受到安利公司的优秀培训，基础知识和业务能力强。

离职原因：学习

公司性质：国有企业所属行业：通信/电信运营、增值服务

担任职位：业务员

工作描述：加入湛江市廉江移动分公司实习了半年，认识了很多客户和各高校实习的同学，拓宽了人脉。还接受挑战，发掘了一些客户，丰富社会阅历。

离职原因：学习

担任职位：志愿者

作为一个志愿者的角色，培养了责任心、亲和力和较强的团队合作精神积极向上，锐意进取

担任职位：志愿者

积极参加校园文化建设，主动参加志愿服务礼仪知识并担任志愿者组长。勤学好问，大胆展示自我，学会了要礼貌待人，要踏实干事，要提高个人综合素质。

教育背景

毕业院校：湛江现代科技职业学院

专业一：市场开发与营销专业二：

起始年月终止年月学校（机构）所学专业获得证书证书编号

语言能力

外语：英语 一般粤语水平：精通

其它外语能力：

国语水平：精通

工作能力及其他专长

导购员简历个人简介篇六

性 别：女

年 龄：23岁

身 高□160cm

婚姻状况：未婚

户籍所在：元坝

最高学历：高中

工作经验：3-5年

联系地址：

求职意向

最近工作过的职位：文员销售

期望岗位性质：全职

期望工作地：四川省/广元市

期望月薪：2000~3000元/月

期望从事的岗位：文员/秘书，导购员，导游

期望从事的行业：家具/旅游

教育经历

起止年月：

学校名称：元坝中学

专业名称：文科

获得学历：高中

工作经历

深圳汉保龙有限公司-文员

起止日期：2009年8月至2012年12月

企业名称：深圳汉保龙有限公司

从事职位：文员

业绩表现：优秀员工；踏实积极的工作

企业介绍：冲压、模具方面的

锦和家居-销售

起止日期：2013年1月至2014年2月

企业名称：锦和家居

从事职位：销售

业绩表现：每个月完成自己的销售业绩，不断的学习销售经验

企业介绍：经营民用，办公家具的大型商场

技能特长

五年的工作经验，性格开朗、积极上进；具有良好的团队精神和人际关系，对待工作认真负责、勤恳耐劳，耐心细心，同时善于并热爱与人沟通交流；敢于开拓创新，有着强烈的事业心与责任感，对人生和事业充满热情和憧憬。

导购员简历个人简介篇七

贵公司经理：

您好！首先感谢您在百忙之中阅读我的求职信。

我叫xuexila是哈尔滨理工大学市场营销的本科生，毕业在即，我深知贵公司重视人才，真诚地希望能为贵公司效力。

大学四年的学习生活工作经验赋予了我很强的组织协调能力和团队意识，同时造就了较强的社交能力，四年的宿舍生活使我养成了很好的生活自理能力和诚实守信、踏实肯干的良好性格。四年的学习生活丰富了我的大脑，在专业课的学习上，我都抱着非常严谨的态度去学习，并取得了良好的成绩。在英语的学习上我能够坚持不懈地练习口语，在休息的时间里我自学证券的相关知识。

作为大四毕业的学生，虽然工作经验不足，但我会虚心学习、积极工作、尽忠尽责做好本职工作。诚恳希望得到贵单位的接洽或给予面试的机会，以期进一步考查我的能力。

希望我能为贵公司献出自己的一份力量。相信您的信任和我的努力会为我们带来共同的成功。

真诚盼望您的答复。

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

导购员简历个人简介篇八

目前所在地：越秀区民族：汉族

户口所在地：南海区身材□165cm54kg

婚姻状况：未婚年龄：24岁

培训认证：诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：

工作年限：职称：中级

求职类型：全职可到职日期：随时

月薪要求：3500—5000希望工作地区：广州佛山深圳

公司性质：外商独资所属行业：贸易/进出口

担任职务：外贸采购

工作描述：详见个人自传

离职原因：寻找新的挑战

公司性质：外商独资所属行业：贸易/消费/制造/营运

担任职务：外贸业务跟单

工作描述：详见：工作能力及其他专长

离职原因：寻求更大的发展空间

教育背景

毕业院校：广东纺织职业技术学院

所学专业一：国际贸易所学专业二：英语

受教育培训经历：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：英语优秀

其它外语能力：可以用英语熟练地与外国人交流，多次参加广交会

国语水平：精通粤语水平：精通

工作能力及其他专长

1. 有很强的责任心，心态乐观.
2. 在实习期间学习了很多外贸上的操作. 如l/c,出口单据的制作，商务信函等.
2. 专业是国际贸易(外语方向)
2. 能说流利的英语，能很好地与外国人交流. 并已经通过了cet-4.英语水平达6级.
3. 粤语是母语，还会说普通话, 自学日语和法语.
4. 能熟练地操作电脑的常用软件.

如excel,word,powerpoint,dreamweaver,photoshop等. 并会与外国人发商务邮件.

5. 取得了c1汽车驾驶证

6. 英语书写优秀，所学课程如下：

统计学原理经济数学英语国家概论纺织商品学科技英语阅读
思想道德实用商务英语写作

马克思主义哲学原理

详细个人自传

联合销售代理有限公司

公司性质： 外资独资

担任职位： 外贸采购与跟单

工作描述：

这是一个外国人开的公司，规模不大。正因为如此，我的每天都在一个英语环境里工作，看的都是英文的文件。

我很喜欢这份工作，因为老板给了我很多机会学习与接触不同的东西。从而使我获得了很多宝贵的经验。

客人管理方面。我通过skype和邮件与客人联系，从而得到客人对产品的需求。然后运用电脑知识，网络技巧，以及经验，判断，谈判等，从而为远在外国的客人找到中国适合的供应商。询价完成后，客人也接受了，就安排样品，客人确认后，就要开始做文件了，就安排生产，跟紧工厂每一个步骤，如包装，质量配件等。

特别一些国家需要公证行验货才能获得进口许可证的，货物出货安排也就要特别小心了。否则安排不当，会产生很多费用。

不同的客人有不同的做事方式，但始终都是那句“客户是上帝”，对客户投诉的邮件时候也要认真处理。

供应商方面，在这里工作了3年，我跟很多供应商合作过，同时也去过很多工厂，如，浙江，深圳，广西等。让我深刻地知道，一张成功的单是要找到一个能够支持你的工厂，这样风险也能减小。同时让我学到了很多跟人家谈生意时的技巧，言语以及合同的订立等宝贵的经验。这些宝贵的经验会让我以后为其他的客人降低了贸易风险与期间遇到的困难。

当客人来到中国的时候，也要带客人去参观工厂。

确认好生产进度后，为了防止船期延误，海运费升高等不可预计因数，要适当安排订舱，以及做好相关文件。

除了工厂的柜货，同时我也负责客人的散货，如义乌商品市场的单，广州市场的单，顺德家私，佛山陶瓷，中山灯饰等的单。走这些散货，种类繁多，很容易出错。但是从中让我学会了很多处理散货时候的技巧。

每一年两次的广交会，以及其他小的展会我都有幸能参加，给客人做翻译，协助客人在交易会上找到对自己所要，其实很多客人都是过来找idea的，他们都想开发自己国家的市场。

同时验货，我也是一个人担当起，自己跟的单子自己最熟悉。

除此之外，公司的一些小事务我也要负责，如公司费用的支出等等的账户管理。

公司性质：台资企业

担任职位：外贸业务与跟单

工作描述：

曾经在一间台资鞋厂里做过外贸业务跟单.除了负责国际贸易的有关业务外，还负责鞋子的生产进度，以及出现问题的处理.

我是一个人负责两个大的客户，然后里面又分了一些客户.

他们的货主要运到英国，美国，澳洲，加拿大.收到订单后，要用公司的系统制作工作单，之后追踪鞋子的生产进度，从鞋子的裁断，针车，成型.还要根据信用证来做单据.出货前要做booking.走cy的话，我们就要book柜子.按照不同的材积数，柜子又分为40尺hq□45尺普柜，40尺普柜，的话，要做loadplan.forwarder收到后□arrange好一切后，就会releases/o给我们了.一定要赶在closingtime前把cargo拖进warehouse里.走hkg的话，要注意香港的法定假期会不会与货物的cargoreceiptdate发生碰撞.因为我之前遇到過很多这些例子，因为香港太多假期了，中国，西方的假期它都有，清明节，复活节，劳动节，佛诞，端午节，中秋节，圣诞节等.遇到这样的节日，可能会delayshipdate.所以要注意applyforlatecome.

有些国家对发展中国家实行普惠制，就是gsp□所以我们要做forma□来证明原产地是中国.美国的就要做c/o.还要注意s/i的截止时间.还要注意审查b/l□因为修改要交纳amendfee等.

2008年3月-现在在外资公司帮外国客人采购，翻译

个人联系方式

通讯地址：

联系电话： 家庭电话：

手机□qq号码：

电子邮件： 个人主页：

导购员简历模板相关