

# 业务员的辞职报告 业务员辞职报告(优秀9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 业务员的辞职报告篇一

尊敬的公司领导：

我可能会在x月份某个你觉得方便的时候离开公司。

作为一名业务员，销售员沟通能力很重要，仁慈不一定有口才，有口才的人一定是人才，自从xxxx年入职以来，我就一直很努力的工作，但是并没有什么成果，固然，我不适合这项工作，还有因为某些个人的理由，我想尽快离职，希望你能早日找到合适的人手接替我的工作。

当然，若你容许的话，我愿意，并且渴望在工余时间，为我们这个团队继续出力，最后，我也不知道可以说什么，只能忠心对你说对不起与谢谢你，并祝愿您和大家能开创出更美好的未来。

辞职人□xxx

20xx年x月x日

## 业务员的辞职报告篇二

尊敬的公司领导：

您好！

进公司已经三个月有余了，在公司的这段时间我学到了很多东西，同事们都很照顾我。不管是在技术上的还是为人处事，都让我受益非浅。公司的整体实力特别好这让我很是钦佩，尤其是市场部员工业务能力特别强，使公司一直处于一个非常良好的运营状态。我很感激公司能给我一个这样的学习和实践的机会！

在未离开公司岗位之前，请领导正常分配我的工作，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。如果因为我的离职而给公司造成的不便，我只能深表歉意和遗憾。望领导批准我的申请，并请协助办理相关离职手续，在正式离开之前我会继续认真做好目前的每一项工作。

祝您身体健康，并且希望公司的事业能蓬勃发展。

XXX

20xx年xx月xx日

## 业务员的辞职报告篇三

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，（本站<http://>）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。

天佑众发，明天会更好。

尊敬的xxx领导：

您好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出离职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护（至少对于业务风险来说），鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

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呈的时候，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！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

此致

敬礼！

申请人□xxx

## 业务员的辞职报告篇四

xx电信的领导们：

带着抑制不住的微笑，我向您提出辞职。

我知道我的辞职对您影响不了什么，但我的辞职证实了公司的一种现状。

我已经厌倦了每天开会汇报我今天发展了多少个e9套餐或者是我今天又去哪里贴了违章小广告(还需要拍照片回来证明)，已经厌倦了电信每月一新的劳动竞赛内容和每月不变的绩效工资(无论你拉回来10个宽带还是拉回来50个宽带区别就是几十块上下)，厌倦了每星期双休时需要下小区营销加班却没加班费也没补休.....我身为全球500强企业的员工，拿到却是只比我家小区保安多200元的绩效工资(人家还包吃住)，在汽

油费、物价飞涨的社会，快要养不起家的我只好选择离开，另谋高就.....

现在，我在此向你解释我为什么要辞职。

一、首先当然是提成待遇问题：一直以来，我都任劳任怨、想尽一切办法去完成那每个月只有少数几人能完成的不可能完成的营销任务(完成任务的有不少是没经过用户私开业务的)，待遇提成方面，你们都说是比较高的，但就我所知，和移动公司比较，我们电信员工是最低的，工作却是最繁多的，而且居然还有完成不了任务就要被罚钱的公司规定，(在此之前最恶劣的我只听说过做工不发工钱)给您提个意见，如果在提成待遇问题上，你们不去正视，公司永远留不住好的员工。

亲爱的电信领导，现在，我将不再保持沉默。你是个好的营销人员，但却不是一个合格的管理者!我要离开了，再见，我不干了!我还要提醒你，大多数的员工都注意到了上述几点!祝xx电信好运吧，我走了，再见了，我辞职了。奉劝大家：珍惜生命，远离电信。

此致

敬礼!

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 业务员的辞职报告篇五

尊敬的业务部领导：

您好!

首先，非常感谢您这\*年来对我的信任和关照。

这段时间，我认真回顾了这半年来的工作情况，觉得来xx业务部工作是我的幸运，一直以来我也非常珍惜这份工作，这半年多来老板对我的关心和教导让我感激不尽。在xx业务部工作的半年多时间中，我学到很多东西，无论是交际方面还是做人方面都有了很大的改善，感谢老板对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激这份工作给予了我很好的锻炼机会，但同时，我发觉自己从事这份工作心有余而力不足，长时间的工作让我有点吃不消。故我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定。我将做到年底结束后离开业务部，以便完成工作交接。我很遗憾不能为xx业务部辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿xx业务部的业绩一路飙升！老板及各位同事工作顺利！

致礼！

## 业务员的辞职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势，

非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护（至少对于业务风险来说），鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自



己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

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呈的时候，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！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

此致

敬礼！

申请人：

xx年xx月xx日

## 业务员的辞职报告篇七

尊敬的领导：

您好！首先感谢您百忙之中抽出时间来阅读我的辞职报告。从年初入职到现在，我成长了许多，无论是销售技能还是为人处事方面都让我受益颇深，感谢公司领导和同事长期对我的栽培、关心、支持和帮助。

天下无不散之筵席，经过深思熟虑，我决定辞去在公司所担任的职位。我可能会在11月份某个你觉得方便的时候离开公司，最好是11月10日之前。此时我选择离开，并不是一时的心血来潮，当然了目前白酒销售旺季已经来临，淡季时煎熬我们一起走过，旺季时收获我无福消受，感觉有点遗憾，但我经过长时间考虑之后才做出的决定。相信在我目前的这个职位上，公司有很多同事可以做得更好，也相信您在看完我的辞职报告之后一定会批准我的申请。

目前，我主要觉得因为家庭跟其它一些事情，自己在工作上有些力不从心，不能全心全意投入工作，缺乏刚进公司时对这个行业的热情以及学习的兴趣。如果再这样混下去，势必是在拖公司的后腿，也是在浪费自己的时间，对公司、对自己都是一种很不负责任的做法，对不起那些关心和指导我的同事们；所以我决心离开，我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉，相信公司可以找到比我更合适的员工来接替我的工作。

在公司这段时间里，我学到很多也得到了很多，这些宝贵的经历和经验都会伴随我终身，这里的同事们也都对我很好，大家相处很融洽。非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾，同时我也很感谢大家在工作上给予我莫大的帮助和信任，在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸，我确信在公司的这段工作经历将是我整个人生中相当重要的一部分。

当然，若你容许的话，我愿意，并且渴望在闲余时间，为我们这个团队继续出力，为昌吉古城酒业的事业添砖加瓦。

再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，我会努力做好辞职前的各项工作，比如店面的交接等，同时我也希望公司能够体恤我的个人实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

最后，真心地祝您和公司全体同事身体健康、工作顺利！也祝古城酒业昌吉分公司事业常青，欣欣向荣！

20xx年 10月25日

## 业务员的辞职报告篇八

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。

天佑众发，明天会更好。

李高振

2012年5月26日

尊敬的xx-x领导：

您好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出离职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护（至少对于业务风险来说），鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

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呈的时候，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！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

此致

敬礼！

申请人□XX-X

XX年X月X日

尊敬的领导：

本人自应聘贵公司以来，经过五个月的努力，终于接近业务员的水平。在工作中，由难到易、从生疏至熟练，由一个懵懂的人逐渐转向成熟。为此，我非常感谢贵公司给我一个展现自己能力的舞台。在这个舞台上，有多少坎坷我都默默承受，因为我只能向大家展示公司良好的形象。虽然两位领导对待每位职工都如同自己的亲人，但是曲终人散，我这个演员也该退场了。相信贵公司的名誉一定能吸引更多的贤才加入。综上所述，请两位领导同意批准本人辞职。

在递交这封辞职信时，我的心情十分沉重。现在由于我个人因素的影响，无法为公司做出相应的贡献。因此，请允许离开。

当前公司正处于快速发展的阶段，同事都是斗志昂扬、壮志满怀，而我在这时候却因个人原因无法为公司分忧，实在是深感歉意。如果贵公司在业务繁忙时需要我帮忙，我不计报酬，只要接到电话，我愿意赶来帮忙。

感谢诸位给予我的信任和支持，并祝所有同事在工作和活动

中取得更大的成绩，愿公司越办越好，在新的一年里更上一层楼！

此致

敬礼

辞职人：禹杰杰

尊敬的领导：

你好！

首先感谢几年来在贵公司里得到领导的关心与爱护。

学会了喝酒，为的是与客户拉近关系；

学会了与陌生人称兄道弟，为的是把手中的产品推出去；

也学会了应酬与各类人打交道，为的是帮公司争取更多的市场信息；

但我还是要辞职。

因为我原本不喜欢喝酒，做事圆滑更不是一贯的作人原则，对则是对，错则是错。

但在业务场上好象一切都变了味似提，对的也变成错了，错的也变成对了，只有共同的利益，没有永远的朋友让我时时心里不是滋味。

昨天还握手酒桌上，今天就闹翻脸，一切的一切都是为了利益！为了利益什么事都可能发生。

记得小时候老师说过：当资本家的利润率达200%时，他们就



会走而挺险，现在我是算学透了：有进为了将竞争对手打败，公司亏本也要放货，但有时对手倒后，便又将利润抬到天文数字，看着消费者购买了价格翻了n翻的产品，心里只有一个味道：痛！

虽然工资奖金按完成任务来分成，收入也不错，但我还是要辞职了。

因为几年来我已找不着我自己了，见谁都称兄弟，老板，经销商是老板，顾客是老板，代理商是老板，就连店员也得叫他老板，因为店员如果不帮忙的话自己也得下岗。

自己却变成一个已经人人可以处理的“经理”，名字比什么都好听，但其实却比谁都惨：

顾客说我们卖的产品不合格，我只能承认，其实我想说：不可能每样产品都百分百的合格率，但我不能说。

经销商说我们的产品不好卖，我只能承认，其实我想说，是经销商不想卖，但我不能说。

代理商说我们分销能力差，我只能承认，其实我想说，比别的业务员来说我强多了，但我不敢说。

老板说，这个月我们的业绩太差了，我只能承认，其实我想说，是公司产品落伍了，但我不敢说。

因为我一说，可能这个月的工资又没有了。

这样的生活太可怕，这样的日子太难过，这样的工作太难干，其实并不难，只是心里难过，说的都不是心里话，干的都不是心里想干的事。

还记得吗领导，刚来时你说过，你只看我的业绩不听其它人

什么说，可是当我的业绩爬到公司第一位时，与代理商有了冲突，但这一切都是为了公司的利益，然而你却站在代理商这边，将那个月的奖金扣了，说我与代理商关系搞不好，其实，我们与代理商之间即有合作关系，又有竞争关系，如果什么事都顺着他来做，那我们的业务也就会很快倒下了。这倒没什么，你却当了白脸，让我当黑脸，但黑得不值呀。

还记得你说过，以后的市场都交由我管理，但正当我要大刀阔斧改革时，却得罪了即得利益者的利益，于是呼反对声四起，在这关键时刻，你的手再一次申向了合作者，并未听从我的一丝意见，将我精心设计的方案全盘推翻，你可知道，这个方案耗费了我我少个不眠之夜吗才完成的吗？如果得以实施，我们的市场将会实现多年来你梦想的质的跨跃，但你却冷了热心人的心。

还记得你说过以后公司发展了，就帮我们办各种保险，但公司从一个无名小辈发展到远近闻名的大企业了，你仍然以资金紧张为由，以公司长远发展为由，暂不办理。

太多太多的你主过的话，但最后总是你自己推翻自己的话，也许你有你的道理，但却伤了我的心。

其实国家早有规定不能给单位领导送红包，但你却天天策划着今天给哪位送多少礼金，那个送多少红包，谁谁的生日到了要送贺礼，谁谁的儿子结婚了要打多少红包，我却成了一个穷送贿者，人家都以为我很有钱，其实自己的工资还不够送一次贺礼呢。但为了不丢公司的面，天天与有钱人进包箱，玩牌等等，几呼所有的收入皆花在这上面了，为的都是公司的利益，但工资已n年没涨了。

还有太多太多的话要对领导说，但写到这里心里早已疲惫不堪了，真想睡个好觉，但手机却不能关机，就连一个月一天的休息日也不例外，经常半夜有短信息，骚扰电话打进来，但仍得眯着眼睛接听，今天我就关一次机吧，第一次关，也

是最后一次在公司关机，因为太累了，就让你扣掉半个月的奖金一次吧，反正也扣习惯了，你总有理由来扣的。

好了，也为了节约你的时间，就写到这里吧。

祝愿公司升升日上

一举当上同行业的领头羊！

至此

敬礼！

某某某

## 业务员的辞职报告篇九

尊敬的x总：

您好！

从20xx年11月第一次面试到如今，转眼我在长城公司工作生活了快2年，当我拿到手上沉甸甸的3年期合同，心情很复杂，外贸业务员的辞职报告。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和决心的。

我依旧记得当时信心满满来面试的样子，依旧记得给我面试的丁总，林总，焦主任亲切的笑容，甚至记得方向感不好的我在管家桥狂奔赶105班车的狼狈样，真的历历在目。王总，你还记得吗？我们在小食堂里面聚餐，您让我们这些新来大学生每人承包一道菜，我们一起吃饭，一起笑，一起谈学习谈对工作的想法和对生活的态度。我想，这个就是我要来的地方。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看自己相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么拼命地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的忙碌，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而亲切，我用最大的努力做好自己的工作和协助他人工作。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的回复，希望可以争取订单；记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展训练晚会上让大家眼泪都笑了出来；记得我熬夜写年终晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤劳和汗水换来的肯定；记得我激情万丈的喊着“海企长城，众志成城”直到嗓子无法出声；记得跪在地上一张张贴着我们的各种照片，制作我们每期的板报；记得林伟贤老师讲座上我急中生智现场想的一个问题，竟得到了如此多的赞赏……也许我不是最好的员工，但是，我真的一直在努力，辞职报告《外贸业务员的辞职报告》。

有太多事情，我们一起经历过，每一个片段对于我们来说都有太多的回忆；有太多感谢要说，没有你们我不敢第一个飞过断桥，没有你们我没有那么多的激情去释放，也不会成长那么多。和大家说再见不是件容易的事，我甚至不敢看你们的眼睛，你们对我很重要很重要，我很在意每一位，我们的团队很优秀很优秀。可是离开，也是我必须做的选择。

经济讲座，咨询公司，一项一项改革正在我们公司进行着，我看见了公司做的一切；我也积极的尽一切可能的参与其中。改变不是一蹴而就的，就像**rome was not built in a day**，需要一个积累的过程，我坚信长久的发展下去我们公司远期会很好，我相信我们的团队和领导。我看见人力资源，员工福利很多方面都上了轨道，真心的为大家高兴。能在海外集团这样一个氛围内工作，对于任何立足外贸届的外贸人来说都是一件很荣耀的事。我至今非常感谢公司当初选中了我，给了我这个锻炼的机会。

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成

为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。可是非常遗憾的是，2年来尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。外贸今年整体走下坡路和国家政策的调整确实让我担心自己的未来，甚至质疑过曾经的选择，我想找到适合自己的平台和今后前进的方向是我目前最重要的事情。

我曾经说过人生就像一场赛跑，我不想停下来。也有人说过，机会是留给做好准备的人。我想把握住我的机会，在我年轻的时候，在我有机会选择的时候，在我就算失败也可以承受的时候，给自己全新的机会去尝试。

感谢您愿意挽留我，如果您这样想的话。我会把您的挽留当作对我最大的鼓励，坚定的走下去；我感谢您依旧认为我是可以培养的人，感谢您看见并认同我在公司每一天，每一次活动所作的努力。

我想在我年轻，精神充沛，依旧充满激情和干劲的时候去主动选择新生活。前方的路其实我不太清楚，但是对于我自己，我充满信心。

此致

敬礼！

辞职人：

时间□20xx年xx月xx日