

最新客户经理辞职后干 客户经理辞职报告 (优质7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

客户经理辞职后干篇一

尊敬的主任：

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请，以下是我的辞职书。

今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。

但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。

而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

三个月中，我一直履行自己定下的诺言：烟草营销的基石是服务，服务的本质要用心。

在推销产品之前，首先把自己推销出去。

工作之中，不管遇到多么刁蛮的客户，不管客户面对自己发了多少牢骚，诉说了多少抱怨，数落了多少冷嘲热讽，也不管自己的心情有多么不好，在面对商户工作的时候，都要始终保持快乐访销，始终树立起自己的微笑服务。

不去逃避客户或刁钻或辛辣或棘手或难缠的问题，不去敷衍客户的任何要求。

我曾经把客户比做一块坚冰，坚信只要我有热情，只要我释放自己的热量，即使这块坚冰再大再硬，我都有能力把它融化掉。

于是，我拿出百分之百的热情，一改大学里学生干部的严肃表情，换上微笑，尽力满足客户的每一条要求，用心帮助客户解决每一个困难。

每一朵花，为了果实，都会选择凋谢。

今天，在我凋落成泥的时候，我也收获了快乐的果实。

我体会到了商户的认可和信任，听到了许多商户赞扬的声音，也和商户们都成为了好朋友。

但我在得到这些快乐和幸福的同时，并未感觉业绩上所带来的丝毫鼓舞。

我深知，客户经理作为公司和商户双向沟通的代言人，我们要在双向沟通中既为实现公司的价值创造条件，也为商户扩大经营提供方便。

这是我们工作的真正重点，是工作的意义所在，是价值取向的喉结。

但是我并没有为公司创造多大的价值。

在经过认真剖析以后，我发现，三个月的时间，已经把我和工作的不适合表现得淋漓尽致。

我的性格、特长、爱好、专业并不能迎合这份工作的性质和需求，我也并不能胜任这份工作。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。

至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍□xxxxxxxx着东方的思维。

仍然觉得这面风帆可以载着它的员工通向更好的彼岸。

我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。

但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

真心希望领导可以批准我请辞的要求！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

客户经理辞职后干篇二

尊敬的银行领导：

您好！

我是你们银行的客户经理。我今天要向你辞职。我以后没有机会为银行工作了。我希望你能理解我，也希望你能同意我辞职并批准我。

在我们银行工作了很长时间，至少十年了。从银行的一个小员工开始，现在做了现在的客户经理，你也看到了我的努力，你知道我在这个过程中付出了多少努力，我相信你能意识到，因为这个经理职位仍然是你提到的。我做客户经理已经很久了。我不是一个初出茅庐的人。我有一定的工作经验，吸引了很多客户。毕竟我是做客户工作的，自然有一定的客户。但现在我觉得我的能力不能胜任这份工作，短期我还可以，长期我的能力不够。

当我现在做这份工作的时候，我觉得我不是很专注。很多时候，我觉得自己总是精力充沛，不能专注于工作，这给我的工作带来了很大麻烦。我自己也不想，但就是这样，我觉得我不适合客户经理的工作。目前，我的工作一直没有进步，一直处于原来的状态，没有进步。我手中的客户以前也是我，但现在没有增加，这对我来说是一个很大的挑战。我们应该知道客户是我工作的重点。如果这个重点不能一直向前推进，那是非常不利的。而且我还没有增加客户，一直都是原来的客户支持我。这让我觉得自己很无用，在这样一个职位上，但没有办法上升，这是我自己的一个很大的缺点，不会对我们的银行有很大的帮助。

只要我认为我的工作不能帮助银行，我就感到内疚。我的职位决定了我必须为银行付出很多。如果我做不到，我只能让这个职位给更有能力做好的人。这可能是最好的处理方法。我知道我这样认为是错误的，但我真的没有更多的能力做好，所以我最好退出这个阶段，找到一份真正适合我的工作，这不是更好。我相信你能理解的领导，你帮了我这么多，我以后不能给你更多的回报，是我的错，希望能理解。

我将辞去这份工作，祝愿银行在未来有更好的发展，更多的人愿意为我们的银行效力，更好地建设银行。

此致

客户经理辞职后干篇三

尊敬的主任：

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请，以下是我的辞职书。今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

三个月中，我一直履行自己定下的诺言：烟草营销的基石是服务，服务的本质要用心。在推销产品之前，首先把自己推销出去。工作之中，不管遇到多么刁蛮的客户，不管客户面对自己发了多少牢骚，诉说了多少抱怨，数落了多少冷嘲热讽，也不管自己的心情有多么不好，在面对商户工作的时候，都要始终保持快乐访销，始终树立起自己的微笑服务。不去逃避客户或刁钻或辛辣或棘手或难缠的问题，不去敷衍客户的任何要求。我曾经把客户比做一块坚冰，坚信只要我有热情，只要我释放自己的热量，即使这块坚冰再大再硬，我都有能力把它融化掉。

于是，我拿出百分之百的热情，一改大学里学生干部的严肃表情，换上微笑，尽力满足客户的每一条要求，用心帮助客户解决每一个困难。每一朵花，为了果实，都会选择凋谢。今天，在我凋落成泥的时候，我也收获了快乐的果实。我体会到了商户的认可和信任，听到了许多商户赞扬的声音，也和商户们都成为了好朋友。

但我在得到这些快乐和幸福的同时，并未感觉业绩上所带来的丝毫鼓舞。我深知，客户经理作为公司和商户双向沟通的代言人，我们要在双向沟通中既为实现公司的价值创造条件，也为商户扩大经营提供方便。这是我们工作的真正重点，是工作的意义所在，是价值取向的喉结。但是我并没有为公司创造多大的价值。在经过认真剖析以后，我发现，三个月的时间，已经把我和工作的不适合表现得淋漓尽致。我的性格、特长、爱好、专业并不能迎合这份工作的性质和需求，我也并不能胜任这份工作。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍，***着东方的思维。仍然觉得这面风帆可以载着它的. 员工通向更好的彼岸。我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

真心希望领导可以批准我请辞的要求！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

客户经理辞职后干篇四

尊敬领导：

您好！

从xx年初至今，进入公司工作两年的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事。

在过去的两年里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，同时在公司里也学会了如何与同事相处，如何与客户建立良好关系等方面的东西。并在公司的过去两年里，利用公司给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司两年多的照顾表示真心的感谢！

在经过xx年下半年的时间里，公司给予了很好的机会，让自己学习做市场方面的运做，但由于自己缺乏市场等方面的经验，自己没有能很好的为公司做好新的市场开发，自己身感有愧公司的两年的培养。

由于我个人感觉，我在过去的一段时间里的表现不能让自己感觉满意，感觉有些愧对公司这两年的照顾，自己也感觉自己在过去两年没有给公司做过点贡献，也由于自己感觉自己的能力还差的很多，在公司的各方面需求上自己能力不够。所以，经过自己慎重考虑，为了自己和公司考虑，自己现向公司提出辞职，望公司给予批准。

此致

敬礼！

辞职申请人□xxx

20xx年xx月xx日

客户经理辞职后干篇五

xx老大：

分重要。我希望从即将到来的新一年起，我能获得加薪。

我的理由如下：

1、我是公司多年的老员工，是公司成长的密切相关者。我的能力和工作成果有目共睹。象我如此全面的多功能手，事无巨细都愿意为公司尽力又不斤斤计较的，并不多见。我是一名公司老总可以完全信赖的员工，从我的能力到我的人品。

2、现在人才薪酬行情与十年前已经大不相同——如果你愿意把我当成人才的话，现在做一般事务性工作的人员的工资也有比我更多的大洋，能干的更不用说了。而我常常从事了一些具有创造性的工作，能否从事创造性工作是衡量一个人是否人才的主要指标，不知道你是否同意。

3、我认为我现在的薪水很低，每月工资x元人民币，年底另加两个月薪水作为奖金。你可能觉得这薪水已经太高，但局内外人几乎没人相信我才拿的这么点钱，极少数相信的人说我从老总那里另外拿了大笔奖金，这事有没有你知我知天地知。

4、我对公司有形价值的贡献，立竿见影，案例多到我不想一一列举，你不知道的可以问问别人，你不相信的也可以调查，而且我给公司带来的增值，多为创造性或预见性的增值，敝人常有一条意见或一个方法就可以带来数十万元的收益或减少数十万元的支出。

5、我对公司的无形价值的贡献，公司内能与我相提并论的人也不多。无形价值提升了公司的竞争力，我认为这也应算为我个人的重大业绩之一。我知道老总常在我的背后赞赏我并视为员工的范本，我知道公司不可能有很多象我这样的人。

6、本人从未报过假账，就连做“xx”的账也是真的。就是在长期的低工资情况下，我依然对公司忠心耿耿、公私分明。如果聘用员工也当是做生意，那聘用我肯定是最划算的一笔生意。

7、我知道在公司里总会有人想方设法打自己的小算盘，但我处处谨小慎微不愿动手，因为我依照自己的价值观为人处世。如果公司默许员工如此做法的话，那我认为公司应当对我这样的员工有所补偿。

8、在新老员工的真实学历中，我的学历怎么说也不低，如果学历可以作为薪酬参考的话。

9、我为老总们挣足了面子，我常听到有人夸老总说，老大有这样的人不简单。我知道他们是说的大实话，我不知道你是否相信他们的话。我知道公司内没有多少员工能获得别人如此评介。

10、公司给我加薪，相信对此有异议或敢于攀比的人不多（老总的鸡亲鸭堂算上也如此）。

11、公司中能如我一样提如此多理由要求加薪的人，入职如此长时间才希望提薪的人，少到只有我一个。

我的要求是每个月至少x元人民币，年底另加两个月薪水作为奖金，也就是年薪x元。如果不能以工资的方式发放，我希望在每年的第一个月就拿到全年工资单以外的那部分差额。除此以外，你觉得我的工作可以获得更多的，悉听尊便。如果你觉得公司给我的超过我应得的，或者希望给我作为某种人

情的，你可以把那部分钱捐给慈善机构。

我的要求，仅仅是希望获得与自己工作能力和工作成果相称、与市场相当的薪酬而已，而公司所付给我的，仅仅是一家负责任的公司为一名优秀员工付出理应付出的薪酬而已。如果我能获得加薪，也仅仅是维护了本应当有的体面生活而已。如果公司在接下来的时间内，不能给我加薪，我会认为那一定是公司不再需要我了，我会知趣辞职。我从不希望、而且也以前未曾、现在不会、以后更不可能成为任何人的负担、亏欠任何人的人情。

我希望你以单纯的心态看待一名员工的加薪要求或者辞职，请不要为此为难任何人，正如我从未想过要为难任何人一样。大多数人是自私的，为难或责怪他们只会把简单问题复杂化，把和谐的现状搞糟。希望你在能够给我加薪时是出于自愿而不是勉强，同时也希望你能不计较我在任何情形下都有辞职的自由和权利。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

客户经理辞职后干篇六

尊敬的领导：

您好！

我是xxxx银行里的一名客户经理，我叫xxxx□来到我们银行的时间已经有十个年头了，人的一生中有几个十年可以用来花

费，但是我觉得这十年里我在xxxx银行度过的一切生活和时光，都是值得的。这十年，是xxxx银行给了我一个成长和锻炼的平台，给了我一个生活前进的目标，给了我前进的动力。也是在这十年里，我成长成了一名优秀的职场人士，获得了今天这个位置上的成就。这些都要感谢xxxx银行对我的栽培，感谢xxxx银行里所有同事和领导对我工作的信任和帮助。xxxx银行就像是我人生中的一座照明塔，一直指引着我走向一条正确且成功的道路。如果可以的话，我愿意把我所剩下来的十年都一并奉献给xxxx银行。但是无可奈何，我现在的家庭状况已经不允许我再继续留在xxxx城市里工作下去了。所以我只好来向领导提出了我这份不得已的辞职报告。领导经常跟我们说，有困难就提出来，公司里能做到的就会尽量给我们员工解决好。但是我现在的这个困难，是需要我辞职才能解决好。因为这是我自己个人的问题，无关公司的好坏。我家的情况，想必领导您也有所了解，毕竟我在公司都呆了十年这么久。我是离异家庭，我还有一个儿子带在身边，因为母亲年级大了，所以我没有让儿子留在她身边，让她照顾。

所以我一个人来到xxxx城市，一边打拼，一边照顾我儿子。好不容易等这些年工作有了一些起色，但是我母亲的身体却越来越不好。直到今年xxxx月份，我母亲彻底病倒了，我只好在两边的城市来回穿梭，一边忙着工作上的事情，一边又要担心我母亲的病情，儿子也只能暂时拜托朋友来照顾。所以这样的情况一直延续到了现在，我已经感到心神疲惫了。好在是现在我母亲的病基本上得到了恢复，可以回家静养了。我原本是想接她来这里住，我好照顾她。但是她在这里住的不习惯，执意要回她过去的住所住。

所以，对于这件事情，我不得不开始重新进行另外的思考和安排。如果我继续选择留在xxxx城市里工作，那我母亲只能一个人回去，我肯定放心不下。如果我辞职和我母亲一起回去，一边工作一边照顾她，那就意味着我要离开xxxx银行，离开我相处了十年之久的同事和领导。但是，在家人和工作

之间，我还是选择了家人，毕竟家人才是最重要的。

此致

敬礼！

辞职人□XXXX

20xx年xxxx月xxxx日

客户经理辞职后干篇七

尊敬的领导：

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司明确提出辞职申请。今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

如水的时光匆匆流走，一去不回。来银行的日子三月有余。这段时间，我经历了几次系统的学习，经过两个月的实践学习，经过一个月的单独工作。几个月下来，无论是从工作上还是为人上我都受益匪浅。银行给了我们一柱光，照亮了我们前进的路。但朝向光走去的时候，身后总会有影子。我稍一回头，瞥见了自身的影子。

固然，客户经理的工作给了我较大的锻炼和提升。但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自身，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增多利润。而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增多利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自身有多大的空间可以开发。

三个月中，我一直履行自身定下的诺言：银行营销的基石是服务，服务的本质要用心。在推销产品之前，首先把自身推销出去。工作中，不管遇到多么刁蛮的客户，不管客户面对自身发了多少牢骚，诉说了多少抱怨，数落了多少冷嘲热讽，也不管自身的心情有多么不好，在面对商户工作的时候，都要始终保持快乐访销，始终树立起自身的微笑服务。

不去逃避客户或刁钻或辛辣或棘手或难缠的问题，不去敷衍客户的任何要求。我曾经把客户比做一块坚冰，坚信只要有热情，只要我释放自身的热量，即使这块坚冰再大再硬，我都有能力把它融化掉。于是，我拿出百分之百的热情，一改大学里学生干部的严肃表情，换上微笑，尽力满足客户的每一条要求，用心帮助客户解决每一个困难。每一朵花，为了果实，都会选择凋谢。今天，在我凋落成泥的时候，我也收获了快乐的果实。我体会到了商户的认可和信任，听到了很多商户赞扬的声音，也和商户们都成为了好朋友。

但我在得到这些快乐和幸福的同时，并未感觉业绩上所带来的丝毫鼓舞。我深知，客户经理作为公司和商户双向沟通的代言人，我们要在双向沟通中既为实现公司的价值创造条件，也为商户扩大经营提供方便。这是我们工作的真正重点，是工作的意义所在，是价值取向的喉结。

但我并没有为公司创造多大的价值。在经过认真剖析以后，我发现，三个月的时间，已经把我和工作的不适合表现得淋漓尽致。我的性格、特长、爱好、专业并不能迎合这份工作的性质和需求，我也并不能胜任这份工作。

做过四年学习委员、五年语文科代表、两年学生会秘书长、一年学生会主席、两年学生教学助理员、红十字会会员、身为党员的我，一向是可以很快进入角色，不需要太长适应过程。可现在，历经三个月之久，我还无法给自身找到很好的定位，这于我，从未发生，也让自身感到意外。

我知道，自身存在问题较多，即使再给自身一段时间，也并没有多大潜力可供开发，没有多大能量可供释放，没有多高的台阶可以去走。或许，我在努力奔跑，却可能犹如原地打转，我跑出的可能只是一个又一个圆之又圆的圈，却不是更加笔直宽阔的大道。这样继续下去，无非是在浪费公司的培养。人生啊，很难有机会可以策马扬鞭一路走过坦途走过风和日丽走进理想的殿堂，我们需要勇气勇敢的作出抉择。

我衷心感谢公司三个多月以来对我们的培养，感谢主任和市场经理以及其他客户经理对我的帮助和照顾。即使是乍现的昙花也曾肆意的绽放过，即使是瞬息的流星也曾尽情的燃烧过。没有遗憾，没有怨言，便是一场圆满的出演。虽然我并未成功，但我努力过。我接受了银行的培养，这在我的一生中都没齿难忘。银行是个华丽而精美的舞台，在这个舞台上都该是最为精湛的表演，最为旷世的奇观。

我深感自身能力不足，缺陷之深，不能在此跳出唯美的舞蹈。我会牢记银行理念，枕着银行对我的厚爱，带着我对银行的深厚爱戴之情和无限感激离开这个舞台，永远会用一颗感恩的心，回味银行教给我的一切。

辞职人□xxx

日期□xx年xx月xx日