

最新年度外贸业务员工作总结报告(通用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

年度外贸业务员工作总结报告篇一

时光荏苒,转眼一年的时光飞逝过去了。20xx年意味着两千年的第一个十年的结束,明年即将是两千年第二个十年的开始,在这辞旧迎新的日子里,回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩,但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有必须销售经验的人来说,销售确实不难,但对于一个销售经验不是很丰富,刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有必须挑战性的,到此刻为止,我不再说自我是一个销售新人,因为我进军到销售这一行业也快一年半的时光,说长不长说短不短,大约540天的时光每一天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20xx年这一年又快过去了,虽然没有取得斐然的成绩,但是我觉得已经做得对得起自我,每一天我没有在虚度光阴无所事事,而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户,一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩,这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果,必须再接再厉,做的努力去挑战极限,争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台,一个一个上传产品写英文产品描述,由于去年那半年的时光没有实质性的单在跟对产品了解得十分浅显,所以在产品描述阶段利用了比较长的时光,开始没人教尽管不是太难但实

际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自我慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是十分少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时光比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复能够看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时光在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就必须会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种状况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选取我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，但是每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了能够让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头必须要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样貌如果做不到单就辞职。

因为我明白跟到一个单的最短的时光大概就是3个月的样貌。重新给自我制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力

和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自我单肯定是会有的，只是时光的问题。虽然付出并不必须就有很大的回报，但是有所付出就必须会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自我努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也能够完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题就应，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自我的不足，以后如果想小有成就务必在这方面精益求精。

总结到那里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一向是我追求的目标，期望明年第一季度能够实现。

另外，在那里还有对公司的一些制度稍为不满，我期望公司能够按照我的推荐做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的`15%，5%还是我们能够理解的，还有每一年扣除的部分就应在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品。

年度外贸业务员工作总结报告篇二

转瞬间20xx年就要挥手向我们告辞了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经受的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份冷静，从容的心态，以及应对力气。

在这段的时间里，有失败，也有成功，圆满的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开头积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务学问与力气有了提高。首先得感谢公司给我们供应了那么好的工作条件与生活环境，有阅历的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战阅历让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提与基础。在工作上，同事之间相互沟通，汇聚每个人的才智，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品学问生疏，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两个月。公司支配alibaba账号后，客户资源开头量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品学问一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

1. 对公司和产品确定要很生疏。

进入一个行业，每个人都要生疏该行业产品的学问，生疏公司的操作模式与建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户与跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推举其所需，更好的把自己与产品推销出去。当然这点是远远不够的，应当不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价

格浮动。关键之处是对公司与产品生疏，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。确定不能坐井观天，不知天下事。由于世界上唯一不变的就是“变化”，所以要依据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观看了解意外，还需要与客户建立好良好的关系。由于同一个客户，可能会接到很多公司的报价，假如关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告知。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3. 业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都宠爱跟专业的业务人员谈生意，由于业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也情愿把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培育出5/12来的，而在我自己这一年的外贸阅历中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求动身，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，假如客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，假如客户只想买廉价的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简洁也简洁，说难也难。简洁就是，依据客户要求的产品，写到生产单上，下

到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关怀，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。假如有问题，要准时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提示，不断督促生产部，确保能按时交货。

最终，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：消逝问题是很正常的事情，对于这方面确定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后消逝破损现象，安装或者实际操作，可能会消逝一些问题，需要我们去解决。我时常倍感头痛，时常不知道怎么办，甚至埋怨。但是，问题消逝了，总有解决的办法方法，各领导关怀，各部门协作，问题总会得到解决。

1. 恳切

做生意，最怕“奸商”，所以客户都宠爱跟恳切的人做朋伴侣，做生意。在与人相互沟通的过程中，要体现自己的诚意。在客户相互沟通的过程中，只有恳切，才能取得信任。

2. 热忱

只要对自己的职业有热忱，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，由于外贸是一个很长的过程。

3. 急躁

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，确定有急躁，暴风雨后便是彩虹。从我自身经受来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，的确60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。

4. 自信念

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜寻开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估量有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是确定要有自信念，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必需持有坚决的自信，才会把业务做得更精彩。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说确定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要关怀的，到了确定的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，铺张上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我认为正确而不怀疑我们会更好，俗话说：只有经受才能成长。世界没有完善的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，简洁急躁，或者不会花时间去检查，也会马虎。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，认为正确而不怀疑别人，认为正确而不怀疑团队的力气，再发挥自身的优势：贸易学问，学习接受力气较好。不断总结与改进，提高素养。自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达力气不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素养不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，共性的飞跃。在我的内心中，我始终认为正确而不怀疑自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念始终贮存在胸中，随时预备着爆发，内心始终渴望成功。挥别旧岁，迎接新春，我们信念百倍，满怀希望！

年度外贸业务员工作总结报告篇三

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友

友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2. 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。

4. 自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是

自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结与改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

年度外贸业务员工作总结报告篇四

20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。20xx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从5.4号到6.25号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。6.26号我开始向独立操作阶段过度！8.17号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术

和专业知识外，更重要的.是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和总结，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程中我的总指导原则是：信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服. 诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

1. 操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真总结，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2. 与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习总结，因该说作为

业务员我已渐渐成熟。

20xx年经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，总结20xx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

年度外贸业务员工作总结报告篇五

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了□xxx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的□xxx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的`肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成绩，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，因此在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的

而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发目前潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较健全，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。因此成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头肯定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那就会出问题了，这只是其中的一例。第四季度，在xx月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有较大的回报，但有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己

努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，因此作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。