

销售部表扬信(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

销售部表扬信篇一

戴尔(中国)公司：

我在20xx年购买了戴尔笔记本电脑(d600型)使用至今，中间曾经出现一些问题，经过远端服务后解决。贵公司的员工在服务中态度和蔼、技术熟练，我感觉非常好。因而当我想升级或再重新购买一台新笔记本电脑时，首选还是考虑dell。今天我与销售部门的xxx先生取得联系，告之我的要求之后，x先生详细解释了我的提问，使我了解到售前、售中、售后的全过程，在我对其他品牌的产品进行对比之后所提出的问题也给出了答复。总之对他的服务我也同样是满意的。

dell的产品我很喜欢(d600型我用了五年，因为它的配置已经很落后了)，不得以要换掉它(我曾经问过dell技术部门，该型机器是否可以升级，回答：否)。所以我还是很认可dell产品的。

dell的销售人员(戴毅辉先生)和技术人员(李建钦小姐)也给我留下很深、很好的印象，他们就像dell的产品一样优秀。

dell的朋友:xxx

5月17日

销售部表扬信篇二

在20xx年9月份中，我司常州办主任杨宏伟完成销售任务833.77万，回款率98.94%，均名列第一。在此，特提出表扬。

作为资深销售员，他一直不骄不躁，稳步前进。作为办事处主任，他认真思索，积极探讨，深入调研，做好了建立湖州办事处的准备。难为可贵的是，他的回款率一直位居前列，是所有销售员学习的榜样。

望各办事处及各销售员认真学习其勤奋认真，不断进取，勇于开拓的精神，再接再厉，再创佳绩！

大耀纺织人力资源部

20xx年10月14日

销售部表扬信篇三

自我司推出佳乐阳光新品以来，在我司总经理顾总的精心带领之下，我司销售部经理任俊华先生、企划部余伟先生共同投入了大量的精力并承担了大量的繁琐工作，同时也与各部门共同努力是分不开的，全司顺利地完成了总经理下达的新品“佳乐阳光”销售淡季(7月、8月、9月)平均月销售量20xx年9月份中，我司常州办主任杨宏伟完成销售任务833.77万，回款率98.94%，均名列第一。在此，特提出表扬。

作为资深销售员，他一直不骄不躁，稳步前进。作为办事处主任，他认真思索，积极探讨，深入调研，做好了建立湖州办事处的准备。难为可贵的是，他的回款率一直位居前列，是所有销售员学习的榜样。

望各办事处及各销售员认真学习其勤奋认真，不断进取，勇

于开拓的精神，再接再厉，再创佳绩！

大耀纺织人力资源部

xx年10月14日

销售部表扬信篇四

戴尔(中国)公司：

我在20xx年购买了戴尔笔记本电脑(d600型)使用至今，中间曾经出现一些问题，经过远端服务后解决。贵公司的员工在服务中态度和蔼、技术熟练，我感觉非常好。因而当我想升级或再重新购买一台新笔记本电脑时，首选还是考虑dell。今天我与销售部门的戴毅辉先生取得联系，告之我的要求之后，戴先生详细解释了我的提问，使我了解到售前、售中、售后的全过程，在我对其他品牌的产品进行对比之后所提出的问题也给出了答复。总之对他的服务我也同样是满意的。

dell的产品我很喜欢(d600型我用了五年，因为它的配置已经很落后了)，不得以要换掉它(我曾经问过dell技术部门，该型机器是否可以升级，回答：否)。所以我还是很认可dell产品的。

dell的销售人员(戴毅辉先生)和技术人员(李建钦小姐)也给我留下很深、很好的印象，他们就像dell的产品一样优秀。

dell的朋友：张巍

5月17日

销售部表扬

信

范文相关

销售部表扬信篇五

戴尔(中国)公司:

我在xx年购买了戴尔笔记本电脑(d600型)使用至今,中间曾经出现一些问题,经过远端服务后解决。贵公司的员工在服务中态度和蔼、技术熟练,我感觉非常好。因而当我想升级或再重新购买一台新笔记本电脑时,首选还是考虑dell。今天我与销售部门的戴毅辉先生取得联系,告之我的要求之后,戴先生详细解释了我的提问,使我了解到售前、售中、售后的全过程,在我对其他品牌的产品进行对比之后所提出的问题也给出了答复。总之对他的服务我也同样是满意的。

dell的产品我很喜欢(d600型我用了五年,因为它的配置已经很落后了),不得以要换掉它(我曾经问过dell技术部门,该型机器是否可以升级,回答:否)。所以我还是很认可dell产品的。

dell的销售人员(戴毅辉先生)和技术人员(李建钦小姐)也给我留下很深、很好的印象,他们就像dell的产品一样优秀。