

销售部门经理自我鉴定(模板7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售部门经理自我鉴定篇一

尊敬的公司领导同志们大家好：

x年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给；

其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥最大的效应。

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事；

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。

从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：

1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；安徽市场的今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较xx年%的增长；浙江市场敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像、等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥最大的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大文章？我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益最大化，采取定做、配方改

良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像“””””””””””等十几个品种的销售额已占%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从万发展到多万；苏南市场从多万发展到万；皖西南市场从万发展到万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

工作中的不足

1、销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如xx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种xx年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的最大障碍□xx年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

x年工作努力的方向与具体改进办法

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”

具体措施和改进办法

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划xx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定最高赊欠额度报公司批准，在xx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核

准,注重实效,奖励节约;物流费用(采取招标方式发包给有资质的物流公司);业务费用也要目标管理和过程监控相结合;招待费用(严格控制),依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用,争取达到公司规定的较xx年下降x%的指标。

4、计划xx年单品操作的品种:针对20xx年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售,推出新品种来弥补南方品种资源的短缺。

5、加强市场信息互动,及时提供真实可靠的信息到公司决策层,以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类,如市场主导品种(高价运作)和市场跟随品种(薄利多销)相结合,多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人xx年的回顾,在新的一年即将到来之际,我将以全新的面貌展示在大家面前,并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望!我们坚信:在公司领导的正确指挥下,有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍,前进中的丰乐农化将更加辉煌!

销售部门经理自我鉴定篇二

尊敬的各位领导、同志们:

你们好!

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了,此刻我将这期间的工作作个汇报,恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和提议。

说句实话,刚上任时我感到肩上的担子很沉重,心中产生了从未有过的压力,第一虽然我有多年的销售工作经验,但我从未有过现场管理工作,对管理的实践经验一无所有;第二面临我们这项目都是些新手,对于房产这一块能够说是零,怎

样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮忙下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一齐。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都给自我在创新，发现问题，解决问题。此刻差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自我巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。此刻售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是应对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情景下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情景下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的'损失，这点也是以后我们要异常注意的。此刻的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原先的不懂到此刻的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自我也有了必须的认知。从当时

的无所适从到此刻的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不明白说些什么资料，每一天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可此刻的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

销售部门经理自我鉴定篇三

尊敬的董事长：

您好！我是销售部经理林奇，我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

我从xxxx年进入公司，到现在已有了，在这14年的时间里承蒙公司各位领导的关心支持和厚爱，在此表示衷心的感谢。

这十四年的工作对我本人的帮助非常大，学到了很多的东西，充实和丰富了自己。同时，我也很幸运，能够有机会在这样一支团结向上，优秀的团队里学习，更重要的是，学到了公司精湛的管理与作为企业家超脱的认知，认识了这么多好朋友和同仁，而且呢，与公司诸位同仁的合作又是那么的愉快和默契。正是在这里我开始踏上了人生的转折。当然了，奋斗中有过苦，有过累，有过艰辛，有过开心与欢笑，但更多的是收益了奋斗中的收获与得到。

公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习，受益匪浅，衷心感谢公司领导和同仁们对我的`关心爱护、信赖帮助和大力支持。

当然了，我很清楚，在这个时候提出向公司辞职，离开自己奋斗拼搏了十四年之久，既熟悉又心爱的公司，并非我所愿，实属我人生的无奈。目前，公司正值用人之际，而春季又是各个项目即将启动之际，所有的前续工作在公司上下极力重

视下一步步推进。而我呢，在正值事业发展腾飞的时期，却因家族公司而要放弃自己理想的事业，去从事虽说关系家族利益但却陌生的事业，憎恨家族公司的法人这样无情地毁灭了自己的理想，在这个关键时期撤股辞职自立门户！让家族公司面临无人照管和无法正常运转与存亡的危机中。同时，也让我置身于这两难的处境里，一面是家族公司的存亡，一面是自己目前所在公司的发展。唯一之路就是牺牲我的理想，担起家族负于的重任。留下我人生最大的遗憾与无奈。

我实在是难以呈上辞呈。离开洒下汗水和付出心血打拼了14年之多的公司，离开朝夕相处了14年之多的公司领导和同仁们，实在无法接受。无奈，为了家族公司的存亡与发展，为了我所在公司的发展和考虑到对公司今后早做合理的安排。本着对公司负责的态度，我经过深思熟虑，郑重地向公司提出辞职。而做出这个决定对我个人而言是相当困难的，作为公司的一名部门负责人，我的离去，不会对公司及一些正在进行的项目有所影响。我会在剩下的工作时间内，尽力在项目还未正式启动开始之前，完成好自己份内的工作，并交接好手头的工作，以确保各项工作正常顺利运作。

诚然，遗憾的是在8月份的工作结束后，我将离开这个公司，离开这些曾经同甘共苦的同仁们，很舍不得。舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同仁之间的那片真诚和友善。能为公司效力的日子不多了，我会把好自己的最后一班岗，做好项目开始前属于自己的所有工作，尽力让项目做到平衡过渡。为了家族公司的发展，现向公司提出辞职，望公司给予批准。

最后，祝愿公司在今后的工作中发挥优势，扬长避短，公司的业绩一如既往，一路飙升！兴旺发达！

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

尊敬的各位领导：

您们好！我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

记得前几天当我口头向您们提出辞职时，您们当时的表情很惊讶，连问了好几个问什么？并让我慎重考虑后再说。我经过这几天慎重的考虑，还是毅然决然的写下了这封辞职信。

亲情是人生的最大财富。想一想年迈的双亲，瘦弱的妻子和可爱的孩子；想一想只身在外的孤独与艰辛，想要与家人团聚、照顾家人的心思便一刻也不能停歇。在这样的环境下，我已经无法正常工作，工作时完全没有过去的状态和感觉，自己最喜欢的事业已经变成一种痛苦。甚至，连我的健康状况也受到很大影响，睡眠很差，精力严重下降。

我也很清楚这时候向公司辞职于公司于自己都是一个考验，公司正值用人之际，深圳市场的二次启动正处于关键时期，所有的前续工作在公司上下极力重视下一步步推进。也正是考虑到公司今后对深圳市场安排的合理性和公司新近招聘了一帮很有能力的区域经理人才，本着对公司负责的态度，为了不让公司因我而造成的决策失误，我郑重向公司提出辞职。目前深圳市场的销售工作正在步入正轨，现在辞职，公司能在安排上能做得更加合理和妥当。长痛不如短痛，或许这对公司和我的家庭都是一种解脱吧。

公司是一棵参天大树，而我，只不过是树上的一片叶子。每年秋风起时，都有些树叶会掉落，但是，大树总是那么挺拔和伟岸。

能为公司效力的日子不多了，我一定会把好自己的最后一班岗，

做好属于自己的所有工作，尽力让深圳市场做到平衡过渡。

离开公司，离开这些曾经同甘共苦的同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

也愿公司在今后的工作中发挥优势，扬长避短，祝愿公司兴旺发达！

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

销售部门经理自我鉴定篇四

2、利用公司提供的优质客户资源，通过电话、网络等方式与客户沟通，开发新客户；

3、与客户建立并维护好良好合作关系，与客户保持长期合作。

4、管理销售团队(对业务上手后不用直接面对客户，管好业务员即可)。

1、38周岁以下(条件突出者不受此限)。有销售管理能力。

2、对销售工作有热情，有朝气，热衷表达，不排斥电销和网络销售。

3、学习能力强，语言沟通能力较好。

4、喜欢挑战，有强烈的赚钱欲望；有想法有上进心，抗压能

力强。

销售部门经理自我鉴定篇五

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“xx人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。一下是本年工作的一些情况总结。

今年实际完成销售量为5000万，基本完成年初既定目标。常规产品比去年有所下降，增长较快，相比去年有少量增长；但销售不够理想（计划是在1500万左右□□□dn1000以上）销售量很少，有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想□xx品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的□xxx客户的等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工

具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在州乃至行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行

的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

销售部门经理自我鉴定篇六

尊敬的领导：

您好！请恕打扰，很荣幸您在百忙之中阅读我的求职信，谢谢！希望能在贵公司找一份适合本专业的工作，发挥才能，为公司创造更好的价值。

我是在报纸上看到贵公司的招聘启事，我在考虑了自身的条件以后，我觉得我的自身条件是符合贵公司的要求的，所以我才对贵公司的职位产生的浓厚的兴趣。我相信我能够做好贵公司提供给我的工作岗位。

我是xx职业技术学院经济贸易系电子商务专业的一名学生，即将面临着实习。作为一名电子商务专业的大学生，我热爱我的专业并投入了巨大的热情和精力。在这两年里，我所学习的内容包括了电子商务的基础知识、平面设计、网页制作、计算机组网技术、网络营销[access][asp][vb]而且能熟练的操作计算机办公软件，并组建小型的局域网。当然在学习这些理论知识的同时，也不缺乏实践。大一的时候就注册了淘宝网，并在上面开店，虽然并没有卖出去些什么东西，但是在开店的过程中，也学到了很多内容，比如与人的交流，进货渠道等。在这实践和学习中，使我对电子商务有更深地了解。

深知电子商务专业是个具有创新、面向世界、面向未来的新型行业，因此只学习课本上的内容还是远远不够的，我还会继续努力的。学习的同时，我还积极参加各种活动，抓住每一个机会，锻炼自己。在这短短的`两年里，我深深地感受到，与优秀学生共事，使我在竞争中获益，也使自己更好的进步；向困难挑战，让我在挫折中成长。我更渴望在广阔的天空里展露自己的才能，期望在实践中得到更好的锻炼和提高，因此我希望加入贵公司。我会竭尽全力的工作，并相信经过自己的勤奋和努力，一定会作出应有贡献。

我知道现在即使我说的再好，也没有用。我需要有一个给我发挥的空间和时间，我相信我能够做好这一工作。在不断的学习中，我知道了眼见为实的根据。我想贵公司给我一次面试

的机会，我相信我能够表现的更好！

祝贵公司事业蒸蒸日上，屡创佳绩！

此致

敬礼！

求职人□xxx

销售部门经理自我鉴定篇七

尊敬的领导：

您好！在此我首先感谢您在百忙之中赐阅这封信，并祝您身体健康！

我是浙江海洋学院市场营销专业20xx届本科毕业生。对我而言，四年的大学生活，是我不断进取、不断突破、不断完善的四年。

在理论知识结构方面，我就读市场营销专业，除顺利通过省计算机一级和国家英语四级考试取得423分外，我对管理类知识有深入的了解和掌握，对于知识的更新与拓展总以饱满的热情对待，不断进取成为我生命中的支持点。在完成自己的学业的同时，我根据自己的专业特色，并利用课余时间参加社会销售实习，将所学的理论知识转化为实际操作。

在技能的具体应用方面，首先，我具有良好的办公室自动化技术，通过在各实践过程中的具体应用，我会熟练操作word□excel□powerpoint等应用软件及扫描仪、数码照相机等硬件设施。善于学习的能力和好的环境适应能力使我在不断更新的知识科技时代适应各种不同的岗位；我还具备一定的领导组织和策划协调能力，而在极为平凡的事物中，寻找其独

具一格的亮点也是我的专长。

在具体工作的实践经验方面，我曾在学校和社会各部门进行相关的学习和锻炼，两年班长一职让我体会到了学生干部应具有的领导组织能力；在海南椰岛（股份）有限公司舟山办事处、江山百姓蜂业有限公司、宁波绿流健康企业等不同单位兼职，使我更为广泛地吸收了各方面的理论知识与实践知识，增强了我的交际能力和处事能力。

经过四年的学习与锻炼，我在德智体各方面都得到很大的发展。我坚信我能胜任各企事业单位市场销售、开拓、策划，货运代理岗位。

磨练，给了我不屈不挠的坚韧品质；成功，给了我继续挑战的勇气。虽没有名牌大学的光环，但有突破自我、创造未来的勇气，开朗大方、认真努力的我满怀自信向您推荐自己，如果有幸成为贵单位的一员，我将虚心尽责，勤奋工作，在实践中不断学习，发挥自己的主动性、创造性，竭诚为单位的发展添一份光彩。

我真诚地等待着您的检阅，期盼着能为贵单位贡献自己的绵薄之力！

盼复！

顺祝贵单位事业蒸蒸日上。

此致

敬礼！

销售求职自我介绍范文

部门经理竞聘书范文

面试销售自我介绍范文

公司部门经理述职报告范文

简历自我介绍范文精选

做销售面试自我介绍