

销售求职信例子(模板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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售求职信例子篇一

尊敬的某某公司领导：

您好。

从俊才招聘网上得知贵公司正在招聘人才。本人曾担任过某某公司产品销售部高级职员两年之久，也自信有充分实际工作经验，可以胜任贵公司招聘的职位！

本人自xxx年开始，一直担任售货业务以及函件的撰写工作。在工作期间，除正式业务范围外，与各地区客户颇有来往，并利用公余时间，学会了很多有关商业问题的处理。

在新世界公司任职前，我曾在长兄会计公司担任过秘书工作。在任职期间，学会很多有关会计名词及会计作业程序。

本人现年xx岁，未婚□xxxx年毕业于xx学院，我希望有机会充分利用自己工作能力，从事更大范围工作之需要，这是我急于离开现职的主要原因。本人现任职的公司老板，对我的工作雄心颇为赞许，因此，愿协助我另谋他职。

如果方便的话，我愿意亲自上门拜访并可进行面试，以便贵公司详细了解自己。

此致

敬礼

求职人：

xxx年xx月xx

销售求职信例子篇二

尊敬的领导：

您好！

首先感谢您在百忙之中抽空看我的求职信。我想申请贵银行的个人理财销售代表职位。以下是我的个人资料：

我叫xx□是xx经济学院xx届应届毕业生，专业是金融学。虽然不是来自第一流的名牌大学，但本人时刻以高素质的人才要求来锻炼自己，充分展示自己的个性，发挥自己的潜能。

回首走过的大学生活，从幼稚走向成熟，培养了对专业的浓厚兴趣，具备了奋发向上的精神品质和较强的自学能力，并注重实践能力的培养，积极参加各种社团活动，拥有的身体和良好的心理素质，具备较强的与人沟通的能力，相信能够适应快节奏的现代工作和生活，能够从事有创造性和挑战性的工作。在校期间，我能积极参加各项集体活动，能利用一切机会来提升自己各方面的能力，自己曾参加过学校组织的电脑协会，书画协会等。本人富有创造性思维，且独立完成工作能力强；性格开朗，善于与人交往，团队工作能力强；精力充沛，有极高的工作热情和强烈的责任心；自觉服从公司的纪律。

当今社会，方兴未艾的知识经济，入世后的体制改革，沸沸扬扬的网路狂飙共同编织了我们这个时代的生活背景，这个世界也因此充斥着残酷的竞争，“物尽天折，适者生存”成为

时代的主旋律.面对竞争和挑战,物色一名好助手是您的希望,而谋求一片理想的发展空间,是我三年来的梦想,所以我们都面临着双向选择.贵公司的业绩与良好的形象将我深深的吸引,而当年自信的我,有着一份激情,也有着一种稳重,“严于律己,宽予带人”是我的信条.“给我一个起点,我就能撬起地球”是我的格言,真诚肯干是我的准则,只要您给我一个机会,一个舞台,您的信任与我的实力将为我们创造共同的成功。

此外,我还积极地参加各种社会活动,抓住每一个机会,锻炼自己。每一个长假我都会东奔西跑地找工作,借这种机会锻炼自己并吸收社会经验。四年时间对培养一个人来说并不长,我深深地感受到,与优秀学生共事,使我在竞争中获益;向实际困难挑战,让我在挫折中成长。我热爱贵单位所从事的事业,殷切地期望能够在您的领导下,为这一光荣的事业添砖加瓦;并且在实践中不断学习、进步。

收笔之际,郑重地提一个小小的要求:无论您是否选择我,尊敬的领导,感谢您抽空阅读我的求职信。

此致

敬礼

求职人□xxx

xxxx年xx月xx日

销售求职信例子篇三

尊敬的领导:

您好!我是xx理工大学华夏学院经济与管理系的一名学生,即将面临毕业。很感谢你能在百忙之中审阅我的求职信,而

我的心情则是平静而激动的。之所以平静，我深信我的知识与能力不会让你失望。之所以激动，我决定将无悔的青春走到你们中间，实现共同的辉煌。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”经过三年多的专业学习和大学生活的磨炼，进校时天真、幼稚的我现已变得沉着和冷静。为了立足社会，为了自己的事业成功，三年中我不断努力学习，在学业上不断进步，全面系统地掌握了经济学、市场营销学、战略管理学、现代推销与技巧、市场调查与预测等专业学科。在学好专业课的同时，我也认真培养了自己关于计算机方面的知识。

我应聘的职位是销售。这一工作定位是我经过对自己能力和社会需求的衡量之后，最终的决定，我性格活泼开朗善于与人打交道，虽然我个头很小但是我说话很有感染力，所以我想通过我的特长来挖掘我的潜力，销售刚好能满足我的需要。

话说销售这个行业很累很苦，但是我已经做好了吃苦受累的准备。而且我对我未来的职业规划也只有一个，那就是做一名优秀的销售人员。为了这个目标我在课余阅读了大量的关于销售类的书籍，其中我学到了关于汽车方面的一些销售技巧，他让我懂得了推销一件产品前，首先要能把自己推销出去，要让顾客对你有好感，让顾客信任你，所以我很注重对自己交际能力的培养，在学校里加入了学生会，学会了为人处事的方法。

在实践能力培养方面，我也很注重，我经常在一些节假日期间做促销员而且都取得了不错的业绩，所以我相信可以胜任贵公司要求的职位，希望您可以用你的慧眼开发我的潜能，我会用我的潜能创造共同的`利益，我虔诚的希望成为贵公司的一员，为公司的发展竭力！祝您工作顺利，祝贵公司蒸蒸日上！

此致

敬礼！

求职人：

年 月 日

销售求职信例子篇四

各位领导：

我是一名大专生，我想应聘贵公司的销售工作，我所学的专业为营销与策划。在校期间我努力学习了：推销学。营销学。现代消费者心理学。西方经济学。广告策划学。电子商务学。公共关系学。网络营销学。现代管理学。市场调研学等专业知识。我在学好课堂知识以外，利用课余时间我深入钻研了：科特勒的第十版《营销管理》、第十三版《营销管理》、科特勒与阿姆斯特合著的第11版《市场营销原理》、迈克尔·r·所罗门教授所著的第8版《消费者行为学》、格雷厄姆·胡利、约翰·桑德斯，奈杰尔·皮尔西三位教授合著的第三版《营销战略与竞争定位》、史蒂芬·e·黑曼黛安·桑切兹、泰德·图勒加三位营销战略大师合著的第三版《新战略营销》，定位之父特劳特所著的《定位》。以及，罗纳德·b·马克斯教授所著的第六版《人员推销》。戴维·乔布，杰夫·兰开斯特两位推销大师合著的第七版《推销与销售管理》。迈克尔·阿亨与巴里·l·里斯合著的《当代推销学》。博恩·崔西的《销售心理学》。吉特默的《销售圣经》。通过深入钻研这些当代营销大师的经典力作，我掌握了大量当代先进的营销理论，通过这些理论的学习使我认识到，营销就是帮助客户设计生活的，使他们在有限的资源下幸福最大化。优秀的营销人员会使顾客认识到，如果他们购买了，他能得到多少好处，以及如果他不购买，他的情况会多么糟。

另外，我的实践经验也是十分丰富的。我家是做家具零售生意的。从小我接待过各式各样的顾客。由于善于动脑筋，从

中我悟出了自己的一套销售理论。我觉得，无论销售什么东西。其实，都是在向顾客提供一种感觉，这种感觉叫做舒服。从我们接待顾客的过程到我们提供的产品只要有一点令客户不舒服，都可能导致销售的失败。产品怎么样不重要，重要的是顾客感觉产品怎么样。顾客总是跟着感觉走。大多数的购买决定都是感情用事。总之，你的产品与你本人，越是能在不同方面取悦和满足目标客户，目标客户越容易购买。上高中二年级时，由于家里做生意赔了钱！为了，减轻家里负担在亲戚的帮助下我进入了大用集团！先从鸡加工的工人做起，做到段长后来转做销售！在豫南区域做销售经理！我在豫南市场的工作经历：数十年来豫南市场一直是大的空白市场，前前后后去了几十位业务员而无任何成效。根据豫南市场的特殊情况，总结以前业务员的经验与教训。在信阳市换掉了一直不上量的原经销商邢本银，开发了具有战略意义的信阳第一大经销商刘福生。在息县开发了信阳与驻马店具有桥梁战略意义的经销商徐老海。在驻马店开发了具有战略意义的第一大经销商侯文静。第一期鼓励这些合作伙伴在这些空白市场串货，把市场搅浑。搅乱。大乱之后才会有大治，大水过后渠道自成。等到这些市场乱的不可开交时。进行大力梳理，达到了彻底激活这两个市场的目的。第二期把渠道下沉到这两个市的各个县！第三期利用这两个市在豫南市场的特殊战略位置，在这两个市的带动下，以同样的市场策略开发了漯河。许昌。平顶山。南阳。等剩下的六个豫南市场！从而，彻底开发整个豫南市场。整体实现河南市场40%质的增长。后来家庭经济条件转好之后，我又回到了原来的高中经过一年的努力，我考上了大学！

上大学后，我又做了两年的安利兼职。觉得营销人员80%的时间应用来找合适的客户，20%的时间去做推销就行了。把精力放在不合适的顾客身上，是一种浪费。在筛选目标顾客时，营销人员必须考虑；这位顾客能为我带来多少利益？我获取他的成本是多少？这些答案需要从顾客对产品的需求，他自身的经济条件，以及他对产品购买决策权等上去寻找！

因此，推销人员不是产品的传递者，更多的是扮演顾客的生活设计师。一个优秀的营销人员，提供给顾客的产品必须是；雪中送炭（使顾客面临的问题得到解决）或锦上添花（使顾客生活得更好）。顾客购买产品时，营销人员必须明白，顾客需要的并不是产品本身，而是产品能给顾客带来的利益。我们必须把握住顾客的需求与面临的问题。在顾客有限的资源下为顾客提供最好的设计方案。

用产品能解决顾客面临的问题与能使顾客生活的更好的利益打动顾客。使他们确信，在此时你的产品是他们最好的选择。营销人员必须看到自己的产品能给准客户带来哪些利益。推销也就是利益的传递过程。产品针对目标顾客的利益是获取顾客的最好武器。优秀的营销人员往往以此为切入点。

通过实践经验的总结和理论知识的感悟。我认识到，营销人员在帮助顾客做出正确的选择后。会使顾客得到一些利益，例如问题的解决，生活变得更好，幸福感提高。但同时，顾客也失去一些东西。比如，金钱。体力。精力等的付出。以及机会成本。因此，营销的艺术就在于增大顾客得到的，减少顾客失去的，使其觉得他做出了最好的选择。

此致

敬礼！

求职者□xxx

20xx年3月4日

销售求职信例子篇五

敬啟者：

贵公司在刊章广告，徵求推销员一职，我拟应徵，敬请列入

考虑。

我於一九八六年六月商学系毕业，此后，即在理工学院选读销售技术与大眾媒介广告课程。

过去三年，在xx特公司担任过汽车推销员，目前担任该公司销售主任，已歷一年半之久。担任此职前，曾在澄士百货公司，推销电器，以赚取佣金。虽然我仍年青，但自感有能力赚取实际利润。

自感目前工作发展无多，拟改变一下目前工作环境，故自信以我个人能力和所受训练，似应获得较佳之工作环境。就以目前这份工作而言，自感将来似无多大进展。

倘若阁下愿意接见本人以了解我的能力，我将随时候教。

此致

敬礼！

求职人□xxx

xxxx年x月x日