

# 2023年招商专员获奖感言(优秀8篇)

保护环境需要从小事做起，例如减少废纸使用、节约用水等。环保总结可以结合自己的成长与变化，探索环境保护对个人价值观的影响和启示。下面是一些环保成功案例，希望能激励更多人参与到环保事业中。

## 招商专员获奖感言篇一

20\_\_年商务工作指导思想的是：深入贯彻党的十x大和十x届x中全会精神，以区第八次党代会会议精神为指导，牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，把握稳中求进工作总基调，抓住供给侧结构性改革主线，推动内贸建网络、强基础、惠民生，推动外贸转动力、调结构、稳增长、保份额，推动“引进来”与“走出去”协调发展，加快培育商务发展新优势。主要预期目标是：外贸进出口同比增长2%；利用外资完成3亿元人民币；服务贸易增长15%左右；境外直接投资精准务实，对外承包劳务总体规模保持稳定；社会消费品零售总额增长10%左右。重点抓好以下十个方面工作：

(一)加快转型升级，积极培育增长点，促进外贸进出口稳定增长。一是稳定外贸扶持政策。及时调整优化20\_\_年度区级外贸稳增长政策，继续实行增量奖励制度，加大企业境外参会补贴力度，提高出口信保补贴比例，将贸易救济费用纳入补贴范围，对企业超额完成原油进口任务给予奖励。二是积极拓展新业态。大力实施“互联网+外贸”战略，积极发展保税物流、跨境电商等新业态。重点扶持易瑞国际跨境电商平台建设，充分发挥其国际营销网络和公共海外仓资源优势，扩大我区对外贸易规模。依托中国石油装备产业基地国际交流中心和科瑞海关监管场站，加快建设黄河三角洲对外贸易综合服务试验区，打造外贸综合公共服务平台和进出口商品展示中心，吸引更多外地企业到我区设立分公司，扩大我区外贸从业主体规模。加快建设黄河三角洲国际投资服务中心，

鼓励我区石油装备企业加快对外经济合作步伐，特别是加大对“一带一路”沿线国家的投资合作，承接对外承包工程项目，扩大成套设备和配件的进出口规模。三是优化外贸发展质量。鼓励石油装备企业加快技术革新和产品转型升级，实行优质优出，进一步增强市场竞争力。逐步提高精细化工产业比重，鼓励宝莫生物化工、佳昊化工等重点化工企业扩大进口规模；鼓励拓宇化工、莫科化学等新兴化工企业进一步开拓国际市场。保持精密铸造行业相对稳定，鼓励嘉扬、昶晟、科林等老牌铸造企业向国际高端铸造业标准靠拢，逐步抢占国际高端市场；鼓励华洋、泰丰、星辉精铸等新兴企业发挥人员、技术优势迅速扩大规模，稳定精密铸造出口市场。四是积极推动原油进口实现大的突破。积极与省市商务部门对接，加快推进原油非国营贸易进口权批复工作，推动企业实现原油进口，确保20\_\_年度神驰化工完成126万吨原油进口，力争完成252万吨原油进口；万通、海科获得原油进口权，并实现原油进口。五是完善外贸综合调度机制。制定各镇街20\_\_年度工作目标，坚持月末调度预计数、月中通报实际数的双调度机制，继续执行区领导帮扶重点外贸企业和外贸企业网格化管理机制相结合的外贸调度制度，对企业在进出口工作中遇到的困难和问题及时协调解决。

(二)拓宽利用外资渠道，加大帮扶力度，实现利用外资方式多元化。一是增加合同外资储备。鼓励捷科采油设备、天东生化等重点外资企业通过增资扩股、境外上市等方式增加合同外资储备。重点跟踪海科集团上市、东海融资租赁增资工作。二是建立重点项目服务制度。完善重点项目信息统计系统，实时跟踪项目手续办理、实际到位外资、业务开展等情况。安排专人负责东海融资租赁、捷科采油设备等公司的重点外资项目，帮助企业解决项目推进过程中遇到的实际问题。三是扩展企业融资途径。定期举办银企对接活动，畅通外资企业与银行之间的信息交流，组织中国银行、兴业银行、华夏银行等大型金融机构为重点外资企业量身定制融资方案，为企业融资提供便利。充分发挥境外融资成本低的优势，鼓励东海、海科等外商投资企业利用境外股东贷款、引进外债、

外资并购等方式解决融资困境。四是充分发挥政策驱动作用。做好外资政策落实工作，充分利用外资优惠政策扶持引导作用，提高企业引进外资的积极性。五是扩大外资统计口径。认真研究商务部统计政策，根据政策变化情况，及时推进企业未分配利润纳入外资统计。

(三)盯紧重点项目，扩大产业规模，实现对外经济工作新突破。一是盯紧重点项目。鼓励东营和力做好中塔石油公司炼化项目，积极申请对外承包工程经营资格和外派劳务经营资格，进一步扩大该公司在塔吉克斯坦及其周边国家的经营业态，形成石油勘探、开发、炼化、黄金冶炼、农业开发为一体的综合开发体系。二是扩大产业规模。鼓励科瑞集团进一步完善其境外营销网络，提高服务水平，建立境外售后服务体系，建设全球化的研发中心和地区总部，提高境外承包工程水平。鼓励我区新获对外承包工程经营资格的科瑞油服、胜油固井、胜动集团承揽境外工程，通过工程承包带动设备出口和高端劳务输出。

(四)加大政策扶持力度，构建合作交流平台，大力发展电子商务。一是引进知名电子商务平台。组织企业、行业协会与阿里巴巴、淘宝、苏宁易购等第三方平台建立战略合作关系，集中推介我区石油装备产品、家居家电产品、农特产品等，提高产业知名度。二是推进电子商务产业纵深发展。学习借鉴外地成熟的电子商务平台发展思路和方法，研究谋划我区电子商务发展规划。加强与“淘东营”、“休斯顿”等相关企业的沟通对接，认真调研电子商务发展中遇到的困难和问题，帮助企业及时化解难题。三是加大政策扶持力度。出台鼓励电子商务发展政策，重点扶持电子商务产业园、电商平台、物流体系建设以及农村电商发展等，降低电商企业经营成本，优化电子商务发展环境。四是构建合作交流平台。进一步整合我区电子商务企业资源，筹建东营区电子商务促进会，实现电商企业“抱团发展”和“整体发展”。五是培育壮大电商人才队伍。依托山东省电子商务促进会、东营市电子商务行业协会及创业树、彗星科技等电商培训企业等平台，

定期组织企业开展电商培训活动，广泛开展电子商务知识普及教育和技能培训、品牌论坛活动、学术交流活动。利用电商培训开展扶贫工作，积极引导广大电商党员开展贫困户“一对一”结对帮扶活动。

(五)加强市场运行监管，强化安全生产管理，全面提升服务水平。一是切实提高市场运行监测水平。完善样本企业构成，定期调研样本企业生产经营状况，并及时调整更新批发、零售、家政服务、餐饮等重点板块的样本企业构成，确保样本企业准确反映我区商贸流通业发展。加强信息报送培训，邀请省、市专家进行专题辅导，提高信息员业务水平和报送技巧，提高信息报送的及时率和准确率。二是强化安全生产管理水平。建立安全生产检查长效机制，根据安全生产网格化实施方案，开展长期、持续的安全生产检查工作，督促企业建章立制，落实安全生产制度，强化安全生产能力。开展“消防演练月”、“安全生产宣传周”、“夏季安全生产大检查”等活动，督促企业做好隐患整改、教育培训、宣传指导和应急演练等工作。三是推进商业网点规划编制工作。我市已启动商业网点规划编制工作，东营区作为中心城区，更是此次规划编制工作的中坚力量，我局将深入开展市场调研工作，掌握最新、的市场资料，为商业网点规划编制工作提供参考依据，为进一步丰富我区经营业态，合理设计商业布局奠定基础。

(六)加大监管力度，依法维护市场秩序，促进商务综合行政执法水平再上新台阶。一是强化备案管理，开展重点行业整治。重点做好单用途商业预付卡备案、零售商促销行为备案、酒类流通备案、再生资源回收备案等行业的监管工作，以查处行业违法违规案件为手段，以规范行业经营行为为目的，促进重点行业健康、稳定发展。二是重点突破，拓展新的执法领域。重点对餐饮业、家庭服务业、洗染业、典当等行业开展调查摸底和执法检查，建立电子档案信息库，为拓展新的执法领域奠定执法基础，规范行业监管。三是全力做好二手车流通行业服务工作。加强二手车流通联席会议制度

建设，及时解决二手车流通行业发展中的困难和问题；重点做好二手车经营主体备案管理和信息报送工作，确保二手车流通行业稳定、健康发展。四是全面做好“12312”举报投诉咨询工作。全面完善“12312”举报投诉咨询服务工作，对商务领域的投诉举报及时进行执法检查或移交职能部门，对反映的问题及时回复，高效保质解决所反映的。

(七)培育壮大企业主体，深入挖掘潜力，大力发展服务贸易工作。一是培育壮大服务贸易企业主体。继续做好服务贸易企业调研工作，对全区148家服务贸易企业进行分类，按照服务外包企业、文化旅游企业、电子商务企业、物流企业等企业类型通过实地走访调研，多渠道了解服务贸易企业经营情况，主动宣传相关政策，全面发展服务贸易企业。同时鼓励科瑞、嘉扬等服务外包龙头企业向专业化、规模化和品牌化发展，提高技术服务创新水平，积极发展承接长期合约形式的服务外包。二是加强服务贸易数据统计分析工作。及时与市局对接，掌握我区服务贸易数据，充分利用服务外包管理统计系统，督促企业按期提报数据，完善服务外包企业认定工作，提高服务贸易数据的全面性、科学性和准确性。三是挖掘服务贸易潜力。在巩固胜利石油工程、胜利油建等对外承包工程传统服务贸易领域的优势基础上，重点培育旅游、电子信息、金融等领域的服务贸易，重点联系好蓝海生态有限公司、易瑞电子商务、中国人保东营分公司及利丰国际旅行社等服务贸易进出口情况，同时充分发挥黄河三角洲旅游资源优势，提高服务贸易占比，鼓励青鸟文化传媒公司、剪纸文化艺术研究会、龙海工艺品公司等文化企业“走出去”，通过参加海外展会开拓国际市场，鼓励服务贸易企业走国际化道路。

(八)精心组织，周密部署，确保第十届中国(东营)国际石油石化装备与技术展览会取得圆满成功。第十届展会筹办工作将以“稳定规模，提升质量”为总基调，坚持常态化办展的思路，坚持以招展招商为重点，突出同期会议特色，力争把第十届展会办成一届更高质量、更高水平的石油石化行业盛

会。具体目标是：总展览面积达到5万平方米，布展企业400家以上，专业采购商人以上，总参观人数突破6万人次，获得世界展览业最的组织国际展览联盟的ufi认证。

十届展会筹办工作将重点做好以下3个方面：

1、实现常态化招商招展。充分发挥区商务局在招商招展工作中的主体作用，坚持专业招展、以会招商，全面提升参展商、采购商层次和规模。一是邀请国内高层客商。继续加大与各级贸促系统、中国设备管理协会、中国机电产品进出口商会、中国石油和石油化工设备工业协会等商协组织联系，发挥商协组织资源和平台优势，重点邀请国家部委高层领导、中国工程院院士等专家学者参会。二是邀请国内油田和重点企业。进一步加强与胜利油田沟通对接，充分发挥油田资源优势，邀请中石油、中石化、中海油和国内主要油田物资设备采购部门和科研院所负责人参会，并参照商协会组织招商补贴标准予以补贴。组织专业招商招展团队拜访中航集团、陕鼓集团等国内重点企业，特别是往届展会参会企业，做好订单跟踪工作，实现一对一跟踪落实，点对点特色服务，争取与这些行业龙头企业形成战略合作关系，发展成为固定参展企业，每届展会均参展布展。三是邀请产油国商协组织和企业。组织专业团队走出去参加美国otc展、加拿大gps展等国际知名展会，并借助中国机电产品进出口商会、中国石油和石油化工设备工业协会等商协会组织和我区企业驻外办事处、分公司等，与国外展会主办方、参会财团、重要商协组织等建立联系，宣传推介石油装备展，建立战略合作关系，实现展团互派。同时，借助九届展会形成的参展商大数据库，吸引更多世界500强企业和国外知名高校参展布展。

2、实现特色化布展。充分发挥胜利油田主产区和石油装备制造基地优势，实行差异化错位发展，将石油装备展打造成与世界知名的美国otc展、国内规模的北京石油展齐名的特色石油装备展。在布展工作中，重点突出国际化、本地化和产业链条特色，采用3+1+x的整体布局。3是指三个主体馆，

将每个主体馆打造成为一个特色装备展区，其中，一号馆作为石油装备特色展区，二号馆作为石化装备特色展区，三号馆作为油服及石油石化新技术展区。特色化布展既可以通过参展商对比竞争，提高布展质量，同时为采购商提供可以货比三家的一站式购物模式。1是指序厅，利用序厅的长度优势，打造展示石油勘探、钻井、采油、集输、炼化一系列产业链条的科普走廊，向观众全景展示现代石油石化工业。x是指室外展区，包括广场和展棚，其中，广场作为特大型设备展区，将进一步丰富展览展示手段，积极探索动态展示模式。展棚作为标准展位展区，将进一步提升搭建水平，通过合理布局，综合运用vr、led屏、激光投影等高新技术，打造更加高端、专业和人性化的现代展棚。

3、实现专业化办会。高水平同期会议能有效提升展会层次，吸引更多企业到会参展采购。十届展会将坚持专业化办会思路，与中国设备管理协会、中国机电产品进出口商会、中国石油和石油化工设备工业协会等“中字头”商协会组织共同主办系列高端同期会议。一是石油装备产业高峰论坛。由中国设备管理协会主办，将重点围绕进出口政策和国家能源十三五规划等国家宏观经济政策，邀请知名专家学者和政府官员，为参会企业解读相关政策。二是石油石化装备创新论坛。由中国石油和石油化工设备工业协会主办，邀请中国工程院、中石油、中石化、中海油、国家能源局等部门单位领导和专家参会，就石油石化装备最新理论和技术开展研讨，并发布相关成果。三是石油装备行业50强大会暨产品评价会。由中国石油和石油化工设备工业协会主办，主要是协会会员和本地重点企业参会，会上将发布行业50强和授予产品称号。四是“走出去”战略交流大会。由中国机电产品进出口商会主办，邀请国外重要商协会组织和驻华使节等参会，重点解读各国投资政策和环境。

十届展会将进一步加强与原有合作伙伴合作，并积极寻找实力强、影响力大的新的合作伙伴，具体工作计划是：

1、继续加强与北京振威公司合作。目前，与北京振威公司的合同还有2年，下一步将继续严格按照合同约定，督促振威公司提升招展布展质量，做好展会筹备工作。

2、稳定巩固原有合作伙伴。积极与中国设备管理协会、中国机电产品进出口商会、中国石油和石油化工设备工业协会等商协会组织进行对接，争取中国设备管理协会举办高端石油装备论坛等同期会议，中国机电产品进出口商会深度参与招商招展和举办专业会议，中国石油和石油化工设备工业协会积极组织国外客商到会参观采购。

3、重点开拓寻找新合作方。一是积极对接鲁商协会。鲁商协会是分布在全国乃至全世界各地的山东企业家联络组织，拥用丰富的人脉资源。经初步对接，已与鲁商协会办公室相关负责人取得联系，近期将前往济南进行进一步对接。二是考察大型展览公司。通过拓展合作方，引入竞争机制，能进一步降低展会成本，提升展会总体水平。下一步将重点考察上海、广州和深圳等地的大型展览公司，争取建立合作关系。

#### 4、走出去开展对接交流活动

一是尽快确定新的合作伙伴。展会合作伙伴的资源储备、团队能力和行业影响力直接影响展会的整体水平。3月底前，要完成新增展览公司的选择工作。具体安排如下：

2月上旬，前往济南，与鲁商协会对接合作事宜；

2月中旬，前往深圳，考察节博会议展览有限公司；

3月上旬，前往广州，考察广州毕加展览服务有限公司、中国对外贸易广州展览总公司、广州一流展览服务有限公司。

二是联系巩固老客户。将集中利用2个月左右的时间，实地走访江苏建湖、辽宁盘锦、黑龙江大庆等重点区块，做好展会



宣传推介工作。具体安排如下：

4月上旬，前往河北盐山，联系走访盐山润山管道制造有限公司和盐山汇达能源装备有限公司等重点石油装备企业。

三是加大境外宣传推介力度。为达到ufi国际认证规定的境外参展商比例不低于10%，境外观众比例不低于5%要求，要通过参加国际展会并开展系列招商活动，进一步加大境外宣传推广力度。具体安排如下：

#### 区领导带队参加的活动

4月24日-5月1日，前往德国、法国，参加德国汉诺威展会并开展系列招商活动；

5月1日-8日，前往美国、加拿大，参加美国休斯顿石油天然气展会并开展系列招商活动。

#### 区商务局招商招展小分队参加的活动

4月2日-9日，前往阿曼，随同省贸促会参加阿曼石油炼化展并开展系列招商活动；

6月8日-17日，前往加拿大，随同中国石油和化学工业联合会参加加拿大石油天然气展并开展系列招商活动，与当地商协会组织和企业建立联系，实现展团互派。

总之，通过扎实有效的工作，争取7月底完成招展工作，8月底完成招商工作，9月份展会组委会开始集中办公，进入展会最后冲刺阶段。力争将十届展会办成更高水平、更高质量的石油石化行业盛会。

(九)加快推进项目竣工验收工作，加大招商力度，尽早启用发挥作用。一是加快石油科技馆建设速度，及早完成竣工验

收。按照区政府常务会议研究确定的意见，加快竣工验收工作的推进，积极与消防、审计、财政和住建部门对接，进一步厘清竣工验收功能性分项验收内容，逐步进行分项工程竣工验收。二是会同相关部门单位在科技馆的“管理”和“使用”上进行研究，制定工作方案，尽快试验对外合作和招商，尽早启用发挥作用。三是进一步加强与胜利油田对接联系。加快推进胜利油田科技展览中心入驻石油科技馆步伐，力争胜利油田科技展览中心及早搬迁入驻。

(十)加强效能建设，做好“三篇文章”，全面提升干部队伍工作水平。一是围绕三大主题，做好制度创新。围绕管人、管事、管物三大主题，以充分调动干部职工积极性为目标，对现有制度进行梳理分类，分别予以保留执行、修订完善或废止取消，确保各项制度更加严格、规范、标准，更加以人为本。二是采取三项措施，保障学习效果。集思广益主题学，开展以外贸进出口、安全生产、展会筹办等为主题的专题学习月活动，通过干部职工谈业务、政企对接交流、企业高管授课等方式，培养干部职工勤于学习、善于思考、乐于总结的良好学习习惯。学用相长实践学，结合企业大走访活动，深入企业开展政策解读等活动，实现工作学习化、学习工作化有机结合。化整为零勤自学，向干部职工发放业务期刊、政策汇编等专业书籍，鼓励干部职工将零散时间变废为宝，通过记录随手笔记、撰写学习心得等方式，提升理论知识水平。三是通过三个途径，推动工作落实。压实工作责任，编制各股室工作责任清单，建立重点工作推进台账，做到定人、定则、定期限。定期督查通报，按照年初制定的工作计划，每月通报各股室工作任务完成情况，年底开展综合考核。严肃工作纪律，严格执行请销假、考勤签到等制度，定期通报违反工作纪律情况，提高工作效率。

## 招商专员获奖感言篇二

一、你的工作目标是什么？

二、你的服务承诺是什么？

三、你认为个人应该提高那些修养？

四、你对公司的产品了解吗？请说明公司的产品。

五、试说明你接触过的客户公司在租房时的动机、决策结构与决策过程。

六、你了解客户心理吗？试描述与举例。

七、你了解顾客性格吗？分几种？针对不同性格的客户应该怎样销售？

八、以下列出了4种销售模式，你采用的是哪一种？

1、放任式2、劝说式3、诱导式4、顾问式

九、在接待前来看房的客人前，是否事先准备了销售话术？

十、对看房客人的异议，你怎样处理？

十一、对于来看房的客人，是否都有记录？如果有，记录了那些信息？

十二、对于来看房的客人，是否对其态度进行过判断与记录？共有过多少种态度？

## **招商专员获奖感言篇三**

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作

新突破。

## 二、明确三个目标：

- 1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。
- 2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”（新材料、新能源、新医药、新信息）产业、高端装备制造业、精细化工产业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。
- 3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

## 三、立足三个需求

- 1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金(上市融资)、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。
- 2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。
- 3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴项目、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

## 四、依托三种资源

- 1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。
- 2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收

集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

## 五、优化四种方式

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性地做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

招商专员工作计划

## 招商专员获奖感言篇四

目前住地：广州民族：汉族

户籍地：湖南身高体重□173cm71kg

婚姻状况：未婚年龄：24岁

## 求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

工作年限：2 职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：一个星期

月薪要求：--3500 希望工作地区：广州东莞深圳

工作经历：

公司名称：长沙\*\*商业管理有限公司

公司性质：民营企业所属行业：商业服务

担任职务：招商专员

工作描述：1. 协助部门经理(主办)负责公司商业物业的招商工作;2. 按照公司下达的招商任务协助部门经理制定年度、月度招商计划书并负责具体实施;3. 参与制定并实施公司阶段性企划活动方案;4. 建立客户数据库，负责公司租赁合同及其他招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作;5. 熟悉及掌握行业发展动态与趋势，协助收集、整理竞争对手信息资料，提出分析报告，为部门领导决策提供参考;6. 根据商场整体规划布局调整商场商品结构，协调商场商家间矛盾。

离职原因：寻求更大发展空间

公司名称：湖南国美电器有限公司起止年月：

公司性质：民营企业所属行业：商业服务

担任职务：品类主任

工作描述：1、按时参加门店各项例会并汇报本品类部情况，详细记录会议精神，负责具体落实工作，并于次日将会议内容传达至相关人员。2、掌握库存情况，负责从分部配送中心调货及由其他门店小批量配货物以完善门店库存结构。3、依据分部业务部的价格文件，执行业务部制定的最低限价政策并及时制作更换标签，对周边同类商场作市场调查，并及时上报调查结果，调整销售策略。4、跟进监督已售出商品的送货及上门安装调试情况，出现问题立即向店长汇报并及时解决。5、为本品类部的员工安排工作班次，并负责考勤的监督管理，了解营业员的工作状态，发挥各人专长，合理制定并下达分派每个营业员的销售任务，随时指导其工作，有计划性的完成门店下达的各项销售指标。6、参与门店品类商品的销售，与部门员工一起完成销售任务。7、检查区域内的卫生，员工胸卡、着装、商品陈列、价签放置。8、悬挂、张贴活动pop

离职原因：寻求更大发展空间

教育背景

毕业院校：湖南商务职业技术学院

最高学历：大专毕业日期：

所学专业：计算机应用技术第二专业：

培训经历：起始年月终止年月学校(机构)专业获得证书证书编号

湖南商务职业技术学院计算机应用技术cet-4072143048000984

语言能力

外语：英语良好

国语水平：优秀 粤语水平：较差

工作能力及其他专长

- 1、熟悉计算机的基本操作，能熟练使用office办公软件以及各类常用应用软件。
- 2、熟悉商场/卖场的招商经营管理流程。
- 3、熟悉谈判技巧，有良好的定价、议价能力。
- 4、良好的商场/卖场售后处理能力，积累了丰富的解决售后问题的经验。
- 5、热爱并擅长各类体育运动，如篮球、羽毛球、乒乓球、游泳。

详细个人自传

自参加工作以来，给人以成熟稳重的形象，不管是与公司同事还是朋友相处，都能让人觉得我是个值得信赖的人。从业以来一直都是从事商业服务行业，也因此养成了良好的服务意识，并且有着强烈的主动沟通意识，能善于沟通部门与部门之间的协作关系，并且具备良好的执行力，能较好较快完成上级领导布置的工作任务。不仅如此，本人还有着强烈的企业责任感，对待工作认真，负责，从不会推卸责任，在处理事情时能始终保持冷静，有自己独立的见解，能灵活又不失原则得处理岗位上各项工作事务，不会因私人原因而影响公司利益，一切以公司的发展为准则。除此之外，本人有着强烈的求知欲，在工作之余不断“充电”来提升自己各项素质，以求能达到工作岗位要求以及公司长远发展战略要求。



## 招商专员获奖感言篇五

姓名：

三年以上工作经验 | 男 | 26岁 (1987年10月16日)

居住地：上海

电话：139\*\*\*\*\* (手机)

e-mail□

最近工作 [1年8个月]

公司□xx有限公司

行业：物流/服务/零售

职位：品类主任

最高学历

学历：本科

专业：计算机应用技术

学校：湖南商务职业技术学院

求职意向

到岗时间：一个月之内

工作性质：全职

希望行业：物流/服务/零售

目标地点：北京

期望月薪：面议/月

目标职能：品类主任

工作经验

xx有限公司[1年8个月]

所属行业：物流/服务/零售

生产部品类主任

1. 按时参加门店的各项例会并汇报本品类部情况，详细记录会议精神，负责具体落实工作。
2. 掌握库存情况，负责从分部配送中心调货及由其他门店小批量配货物以完善门店库存结构。
3. 依据分部业务部的价格文件，执行业务部制定的最低限价政策并及时制作更换标签。
4. 跟进监督已售出商品的送货及上门安装调试情况，出现问题立即向店长汇报并及时解决。

xx有限公司[1年]

所属行业：物流/服务/零售

业务部招商专员

1. 协助部门经理(主办)负责公司商业物业的招商工作。
2. 参与制定并实施公司阶段性企划活动方案。

3. 熟悉及掌握行业发展动态与趋势，协助收集、整理竞争对手信息资料。

## 教育经历

湖南商务职业技术学院计算机应用技术本科

## 证书

大学英语四级

## 语言能力

英语(良好)听说(良好)，读写(良好)

## 自我评价

人还有着强烈的企业责任感，对待工作认真，负责，从不会推卸责任，在处理事情时能始终保持冷静，有自己独立的见解，能灵活又不失原则得处理岗位上各项工作事务；本人有着强烈的求知欲，在工作之余不断“充电”来提升自己各项素质，以求能达到工作岗位要求以及公司长远发展战略要求。

## 招商专员获奖感言篇六

姓名□xxx国籍：中国

目前住地：广州民族：汉族

户籍地：湖南身高体重□173cm71kg

婚姻状况：未婚年龄：24岁

## 求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

工作年限：2 职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：一个星期

月薪要求：--3500 希望工作地区：广州东莞深圳

工作经历：

公司名称：长沙\*\*商业管理有限公司 起止年月：-03~-04

公司性质：民营企业 所属行业：商业服务

担任职务：招商专员

工作描述：1. 协助部门经理(主办)负责公司商业物业的招商工作;2. 按照公司下达的招商任务协助部门经理制定年度、月度招商计划书并负责具体实施;3. 参与制定并实施公司阶段性企划活动方案;4. 建立客户数据库，负责公司租赁合同及其他招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作;5. 熟悉及掌握行业发展动态与趋势，协助收集、整理竞争对手信息资料，提出分析报告，为部门领导决策提供参考;6. 根据商场整体规划布局调整商场商品结构，协调商场商家间矛盾。

离职原因：寻求更大发展空间

公司性质：民营企业 所属行业：商业服务

担任职务：品类主任

工作描述：1、按时参加门店各项例会并汇报本品类部情况，详细记录会议精神，负责具体落实工作，并于次日将会议内容传达至相关人员。2、掌握库存情况，负责从分部配送中心调货及由其他门店小批量配货物以完善门店库存结构。3、依

据分部业务部的价格文件，执行业务部制定的最低限价政策并及时制作更换标签，对周边同类商场作市场调查，并及时上报调查结果，调整销售策略。4、跟进监督已售出商品的送货及上门安装调试情况，出现问题立即向店长汇报并及时解决。5、为本品类部的员工安排工作班次，并负责考勤的监督管理，了解营业员的工作状态，发挥各人专长，合理制定并下达分派每个营业员的销售任务，随时指导其工作，有计划性的完成门店下达的各项销售指标。6、参与门店品类商品的销售，与部门员工一起完成销售任务。7、检查区域内的卫生，员工胸卡、着装、商品陈列、价签放置。8、悬挂、张贴活动pop

离职原因：寻求更大发展空间

教育背景

毕业院校：湖南商务职业技术学院

所学专业：计算机应用技术第二专业：

培训经历：起始年月终止年月学校(机构)专业获得证书证书编号

语言能力

外语：英语良好

国语水平：优秀粤语水平：较差

工作能力及其他专长

1、熟悉计算机的基本操作，能熟练使用office办公软件以及各类常用应用软件。

- 2、熟悉商场/卖场的招商经营管理流程。
- 3、熟悉谈判技巧，有良好的定价、议价能力。
- 4、良好的商场/卖场售后处理能力，积累了丰富的解决售后问题的经验。
- 5、热爱并擅长各类体育运动，如篮球、羽毛球、乒乓球、游泳。

### 详细个人自传

自参加工作以来，给人以成熟稳重的形象，不管是与公司同事还是朋友相处，都能让人觉得我是个值得信赖的人。从业以来一直都是从事商业服务行业，也因此养成了良好的服务意识，并且有着强烈的主动沟通意识，能善于沟通部门与部门之间的协作关系，并且具备良好的执行力，能较好较快完成上级领导布置的工作任务。不仅如此，本人还有着强烈的企业责任感，对待工作认真，负责，从不会推卸责任，在处理事情时能始终保持冷静，有自己独立的见解，能灵活又不失原则得处理岗位上各项工作事务，不会因私人原因而影响公司利益，一切以公司的发展为准则。除此之外，本人有着强烈的求知欲，在工作之余不断“充电”来提升自己各项素质，以求能达到工作岗位要求以及公司长远发展战略要求。

### 招商专员获奖感言篇七

很荣幸被评为优秀员工，在这里我谨代表所有的优秀员工向公司领导表示诚挚的感谢，获得优秀员工的称号既是公司对我个人工作能力的肯定，也是对我做好今后工作的一种鼓励。激励我在今后的工作中，更加出色的完成各项工作，不辜负公司对我期望。

虽然如此，但我的付出得到了公司的认可，我深感无比的荣

幸，我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的务实文化和平凡道理。因此，我认为，在xxx无论你是脚踏实地的做好了自己的工作，还是以优秀扎实的综合素质能力成为公司技术骨干，都是优秀的。

虽然我进入人力资源部工作的时间并不长，但这是我发自内心的‘语言，回想刚来的那几日，种种感觉和情景，仍历历在目。无论是在生活上还是工作中，都得到了领导们的关心，让我觉得这里像个家，温暖而亲切。因为新近接触人事专员这个岗位，总难免出现差错，在不犯原则性错误的时候，总能够得到领导的宽容，也从领导的眼神里可以读到：知错就改就是好孩子！在不责备的同时，让人没有再犯同类错误的理由。正是这一种家的温暖和同事的帮助与包容让我一直留在xxx这个大家庭。

最后，我想说xxx给予我们每个人的机会都是平等的，只要你有能力并能认真尽责的工作，你可就以向更高的岗位以及更高薪酬发展。

谢谢！

## 招商专员获奖感言篇八

各位好，感谢《时尚健康》评我这样一个很高的荣誉，我一直认为，当健康成为时尚，时尚才更有生命力。

中国实际上正处在一个转型期，刚才主持人也讲到了，我们正由“富”向“贵”在变化，“富”和“贵”是有区别的。

举个例子，大家到饭馆点菜，如果你说，把你这儿标价最高的菜上一堆，那你是个富人；如果你说，我是什么体质，今天又是什么季节，那我点几个可口的菜，这个叫“贵”。

所以中国正在从“富”走向“贵”，而我希望《时尚健康》杂志能够引领这个时尚，让大家知道什么叫做尊贵。我个人认为，“贵”应该包括两个涵义：

文档为doc格式