

# 最新外贸业务员的自我评价(汇总17篇)

环保宣传需要全社会共同参与，形成合力，促进环境保护工作的深入开展。如何在环保宣传语中加入个人情感元素，让人们更加共情，从而积极参与环保事业，是我们需要思考的方向。以下是一些环保宣传活动的海报设计，让我们一起来欣赏和学习如何通过视觉形式传递环保信息。

## 外贸业务员的自我评价篇一

1、多推销：要像卖产品一样把自己“卖”出去、还要“卖”个好价钱。求职就是要多找自己身上的卖点，向用人单位“卖”文凭、经验、能力、本领。当用人单位要您介绍时，您要抓住机会当场展现您的才能（如直接与用人单位的老外用外语交流、用外语介绍、提问等），在有許多竞争者争同一个职位时还要展现您的独家绝活来表现您与别人不一样。

2、问清楚：

（1）要问清楚公司能不能在您上班就马上签劳动合同并于试用期满后提供社会保险和医疗保险等。有的不正规的公司是做不到上面两条的。同时您要问清楚试用期多久（一般1—3个月，劳动法规定最多不能超过6个月。），可不确定或超过6个月的公司可以不考虑。

（2）要问清包住宿和伙食是否要扣钱？按常理包住宿和伙食是公司免费提供住和吃的。但以前我碰到过有的公司说包住宿和伙食，但每个月从工资中扣除住宿和伙食费200余元。这样工资就变相地减少了。

（3）要问清楚发工资的时间。很多公司将员工工资押一个月（如您2月进公司，到3月底才领2月份的工资。不过押1个星期到10天是正常的，财务要核算），以防员工领了工资就走

了，这也不算很好的公司。

(4) 如不包住宿，还要问有没有其它补贴如：交通费、住房补贴、通讯补贴及具体金额等。

(5) 问清楚进公司上班要带的所有资料和证件。(如身份证、毕业证和等级证原件，健康证，文凭验证书，简历。)

3、讲明白：几乎所有公司对新进人员都有试用期。工资要讲清楚：试用期xxx元，过了适用期后加xx元。不然有些公司在您过了试用期后也不加工资，要等试用期满后半年或一年才“统一”调工资。那等于您的试用期过后就没工资加了，要等统一调整。对您不公平。

4、别人面试时多聆听：如果有人在您前面面试时，您要多注意听用人单位面试考官提问的内容及透露出的用人单位的基本信息，了解他们关心的重点问题(如文凭、经验、能力等)并提早做出相应的回答对策、对照自己有没有相关资格或能力。掌握他们能提供的条件和福利与别人进行比较或与自己的要求比较是否可接受。

## 外贸业务员的自我评价篇二

1、有一定的营销与管理经验，接受能力强，能迅速接受新的理论与技能，不受经验限制。

2、身体健康，能够做到处世不惊，善于处理意外突发事件。

3、具有较强的系统分析能力和市场判断力。

4、有较强的团队管理能力和作战意识，能充分理解和执行公司领导的.市场策略。

5、能够按公司要求对销售指标按照市场实际情况进行有效的

分解及达成。

## 外贸业务员的自我评价篇三

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下自我鉴定。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下面我对今年的工作进行简要的自我鉴定。

1、我是xx年xx月份到公司的□xx年xx月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。

流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

2、自xx年xx月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤！这几个月我完成的情况大概如下：

1)财务方面，我天天都做好记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司、应收账款，我把好关、督促销售员

及时收回账款!财务方面,因为之前没接触过、还是有很多地方不懂、但是我会虚心讨教,把工作做得更出色!

2)至于仓库的治理,天天认真登记出库情况,铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货,但有时因为疏忽,零库存订货、造成断货的现象,这点我会细心、避免再有零库存订货的发生!

4)认真负责自己的本职工作,协助上司交代完成的工作!

### 3、以下是存在的问题

1)总公司仓库希望能把严点,、自办事处开办以来,那边发货频频出现差错、已经提议多次了、后来稍微有了好转、但是这几次又出现了以前同样的错误,产品经常发错型号!

2)返修货不及时、给客户留下不好的印象、感觉我们的售后服务做得不到位!客观上的一些因素虽然存在,在工作中其他的一些做法也有很大的问题,主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。

北京办事处是今年xx月份开始工作的,在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个,加上没有记录的概括为20个,6个月的时间,总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的自我鉴定、有不对之处,还望上级领导指点!

## 外贸业务员的自我评价篇四

我具备销售人员应具有素质:积极,自信,大胆,沟通力强。

专业的产品知识、谈话技巧、商务礼仪。成熟稳重，责任心强，心态稳定，敢于担当重任；有一定的营销与管理经验，接受能力强，能迅速接受新的理论与技能，不受经验限制；身体健康，能做到处世不惊，善于处理意外突发事件具有较强的系统分析能力和市场判断力。

有较强的团队管理能力和作战意识，能充分理解和执行公司领导的市场策略。能按公司要求对销售指标按照市场实际情况进行有效的分解及达成。

## 外贸业务员的自我评价篇五

所谓的其实是对自身销售(也即为老板赚钱,为自己积累客户资源能力)的一种自我剖析.

大家看法:

我这有个例子请参考. 对自我评价高的员工公司反而不想录用, 你怎么评价?大家的观点是

(1)我想可能有两个方面吧:

在此，也祝愿小猪能顺利过关，并能取得好成绩。衷心的’祝福！

1. 自我评价与自我能力不符, 公司发现了一些不可取的地方.
2. 自我评价与自我能力相符, 公司觉得以他们的实力无法保证你能长期的与公司合作, 到时造成应聘新员工的开支浪费.

总之, 聘用这种员工与他们公司的利益会产生某种程度的冲突

(2)出现这种情况有以下几个原因

2、公司面临严重问题，而要被迫裁员，而在人员的选择上有比你更加适合的人选。更加适合未必是能力最好，是综合起来最适合而已。

ps□如果自己对自己的能力有足够的自信，那么何必在意公司对你如何呢

从中, 可以看到, 一定要对自己的自我评价(销售人员也罢, 其他类型职业也罢)做到客观, 这也是看你能否对自身素质做到一次全面深刻的认识, 也就所谓是的“认识自己”。

2一般来说, 很可能是公司要求销售人员写的。具有一定的官腔. 哈哈。这有一份样式表. 供参考.

工作以来, 在领导的关心、关怀和支持下, 在广大同事的全力帮助下、无私指导下, 自己兢兢业业, 尽心尽职, 做出了一定的成绩:

1、.. 保质保量完成了本年度领导交给的销售任务, 在大家的支持下, 取的了良好的效益

3□..

虽然取得了一定的成绩, 但距领导的要求和同事们的期望, 还有一定的距离, 我将更加努力, .....

3你想做销售人员, 看什么自我评价啊. 建议你还是多看看销售人员所要求的具备的素质吧. 或者说销售人员应注意什么问题. 而不是什么自我评价!

(1)销售员应具有素质: 积极, 自信, 大胆, 沟通力强。专业的产品知识、谈话技巧、商务礼仪。在面试方面首先就要给面试官体现你的自信度, 然后你的说话能力, 语言组织能力, 你的声音, 灵活度。销售往往是从拒绝开始, 客户拒绝

是家常便饭，也是你积累经验的好助手。可以说销售这个行业确实是一个难做的行业。

你可以去网上查些关于销售方面的知识：销售技巧，电话销售技巧，面谈销售技巧，销售心理问题，个人销售管理，商务礼仪等。也可以买些相关的书籍。

## 外贸业务员的自我评价篇六

xx年即将到来，回顾过去的20xx年，感慨万千。

在此期间认真遵守日新集团各项规章制度，爱厂如爱家，而且在工作中

不断严格要求自己，配合生产部各项流程工作，认真完成领导布置的各项任务。勤勤恳恳，拼搏进取，勇于创新，持续地提高自身的工作效率，发现工作上的问题能及时向领导汇报并寻求解决的办法，以便为公司的发展做出更大的贡献。

虽然我考取叉车驾驶执照的时间不长，刚开始上岗时，操作还不是特别熟练，但是在工作的过程中我潜心学习，自觉锤炼。经过3个月的时间，我已经能进行熟练的操作控制，上岗3个月来基本没有出现失误，工作能力得到很大提高。为将来完成各项工作打下扎实的基础。我会在接下来的工作中再接再厉，进一步提高我的专业水平，同时把工作做的更好。

工作中严格要求自己，勤勤恳恳，爱岗敬业，做到困难面前不低头，工作面前不退缩，高质量地完成了各项工作。在今后的工作中，我将会虚心向有经验的师傅请教，不断总结经验，来弥补自己的不足。同时，不断学习各种理论知识和专业技能，为公司的发展贡献自己的力量！

为了把自身工作做好，我充分利用有限的时间，加强操作技能的训练，提高了装卸作业的效率，保证了装卸作业的安全。

象货车，作业前必须对所装货物的件数、规格进行认真的研究，确定码放标准，从而保证装满整车的容积。记得刚开始从事叉车作业时，我曾经倒装了两次。从那以后，我加强各方面技能的培养，取得了很好的效果，总结了一套叉车司机培训方法。

作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保领导和同志们乘车安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习各种交通法规，做到遵章安全行车。经常阅查交通图册，将各种交通路线熟记在心，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，当好“医生”和“美容师”的双重角色，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态。

在20xx年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职

业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱的这份工作奉献一切。

## 外贸业务员的自我评价篇七

首先是由于我毕业于工商管理学院的市场营销专业，具有扎实的理论基础，同时我在建筑行业做了五年的销售，具有丰富的工作经验，以及完善的销售理念，曾由普通的销售员，一步步晋升为销售管理级人员，我的部门曾经在我的带领下，



六个人做了13万的业绩，创造了部门从未有过的壮举！

另外，使我非常看重团队合作精神，也明白了善于沟通交流的首要性，具有较强组织、协调、沟通能力和团队精神；能够充分利用现有资源，并实施整合，使之发挥最大限度的作用，做事认真仔细，为优秀的完成工作任务提供重要保障。

1. 有良好的沟通、团队开发及协作能力；
2. 参加本公司全国大型促销活动百余场，有着敏锐的市场洞察力、丰富的策划方案。
3. 能够有效的与各地经销商沟通，洽谈业务。

## 外贸业务员的自我评价篇八

本人是中专毕业生，已工作接近1年，在生产行业上培养了吃苦耐劳的精神，在服务行业上能善于沟通、协作，具有良好的思想品质，能独立完成工作。本人思想开放，爱好广泛，主要是打球、听歌、游泳、交友等。本人诚实可靠，对工作认真、细心、有责任感，并具有团队合作精神。在工作中，我希望能有良好的发展空间，以此提升自我能力素质。

## 外贸业务员的自我评价篇九

本人有多年的销售和管理经验，对渠道销售、开拓能力较强。性格开朗、稳重，善于和人交往，亲和力强，组织协调能力强，有极高的工作热情和强烈的责任心，团队意识强，多年的磨练让自己心高而务实，气盛而仁和，进取而严谨。

本人性格开朗，大方。对事物有敏锐的洞察力；能很好得和人沟通，具有团队合作精神；对负责的.工作会付出全部精力和热情，制定缜密计划，力争在最短时间内将目标达成；喜欢挑战，能在较短时间内适应高压力的工作。具有很好的组

织能力。

对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力和团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力和综合素质。在未来的工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，和公司同步发展。

## 外贸业务员的自我评价篇十

我有多年的销售和管理经验，对渠道销售、开拓能力较强。性格开朗、稳重，善于与人交往，亲和力强，组织协调能力强，有极高的工作热情和强烈的责任心，团队意识强，多年的磨练让自己心高而务实，气盛而仁和，进取而严谨。

我性格开朗，大方。对事物有敏锐的洞察力；能很好得与人沟通，具有团队合作精神；对负责的工作会付出全部精力和热情，制定缜密计划，力争在最短的时间内将目标达成；喜爱挑战，能在较短时间内适应高压力的工作。具有很好的组织能力。

对待工作认真仔细负责，善于沟通、协调有较强的组织能力和团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。在未来的'工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与公司同步发展。

## 外贸业务员的自我评价篇十一

应聘销售经理职位，首先是由于我毕业于工商管理学院的市场营销专业，具有扎实的理论基础，同时我在建筑行业做了五年的销售，具有丰富的工作经验，以及完善的销售理念，曾由普通的.销售员，一步步晋升为销售管理级人员，我的部门曾经在我的带领下，六个人做了13万的业绩，创造了部门从未有过的壮举！

另外，使我非常看重团队合作精神，也明白了善于沟通交流的首要性，具有较强组织、协调、沟通能力和团队精神；能够充分利用现有资源，并实施整合，使之发挥最大限度的作用，做事认真仔细，为优秀的完成工作任务提供重要保障。

## 外贸业务员的自我评价篇十二

我性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚：对待销售工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。

在未来的销售工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力销售工作，稳定地提高自己的销售工作能力，与企业同步发展。

保险这个行业让我成长很快。为人处事。沟通能力等等很多。也曾今拿过区域业绩第三。在这里我懂的团队的力量。一个团队的凝聚力是恐怖的。当大家抱着必胜的决心朝着一个方向前进的时候感觉太棒了。

## 外贸业务员的自我评价篇十三

我进入房地产行业以来，在我自己做销售人员的时候通过我自己的努力学习，不断提高我自己的专业水平与素质.为我自己后来的职业提升打下了坚实的基础.能切实贯彻公司的营销方针政策.熟悉并积极应对周边具有竞争性楼盘的销售动向.随时掌控并处理销售部的各种突发事件.把握每个员工的思想动向，并且能理解和解决员工的实际问题，所以我不论在什么地方任职都会有一批永远忠诚跟随我的员工.我具有敏锐的.市场观察能力和良好的执行力，所以请相信我的能力一定会给贵公司带来更辉煌业绩的。

## 外贸业务员的自我评价篇十四

我有多年的销售和管理经验，对渠道销售、开拓能力较强。性格开朗、稳重，善于与人交往，亲和力强，组织协调能力强，有极高的工作热情和强烈的责任心，团队意识强，多年的磨练让自己心高而务实，气盛而仁和，进取而严谨。

我性格开朗，大方。对事物有敏锐的洞察力；能很好得与人沟通，具有团队合作精神；对负责的工作会付出全部精力和热情，制定缜密计划，力争在最短的时间内将目标达成；喜爱挑战，能在较短时间内适应高压力的工作。具有很好的组织能力。

对待工作认真仔细负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。在未来的`工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与公司同步发展。

## 外贸业务员的自我评价篇十五

1、本人诚实做事细心、认真；具有很强的责任心和进取心；有良好的沟通能力，有团队精神，喜欢外贸的出口工作，为人积极。毕业后，一直从事外贸工作，熟练掌握外贸出口流程、跟单程序及单证结汇，希望能够继续参加有关外贸出口的工作，继续发展专业所长！

2、本人性格文静温和，待人友好，平易近人，为人诚实谦虚。另外，我也有开朗的一面，我很爱笑，希望能带动身边的人开心。我工作认真负责、适应力比较强、勤奋好学、能吃苦耐劳并尽职尽责。也许我不是最好的，但是我会很用心；可能我还不是专业人才，但请相信我我绝对是可塑的人才，我相信凭我的知识与能力、热情与毅力，定能开拓、耕耘属于自己的天地！

3、我渴望能在一个优秀的团体里发挥自己的力量，并渴望能得到良好的熏陶和科学的教导，不断学习、总结，把自己逐渐锻炼成为优秀的职业人，努力为企业、社会创造财富。

4、作为一名在校大学生，一直坚守着以学业为重的理念，认真学习。此外，本人热情开朗，积极主动，吃苦耐劳。课余时间积极参加各种社会实践，积累了一定的实践经验，提高自身的能力与综合素质，相信能很快适应新的环境。在未来的'工作中，稳定地提高自己的工作能力。我相信，付出与收获是成正比的。

5、性格开朗，喜欢看书，听音乐，书法，篮球，还有旅游。

从高中开始的每个暑假工的经历，锻炼了我坚强，独立的性格。

做事有自己的原则，一旦决定做了，就一定坚持，认真地做好。

7、热爱外贸工作，工作积极向上，态度乐观热情。

8、有获得成功的坚定决心。

9、具有一定的抗压性心理及良好的心态，具备一定销售人员的业务素质，及国际贸易中商务接洽礼仪。

10、具备良好的英语听说读写能力，熟练运用各种办公软件；

11、独立熟练操作外贸全流程。熟悉b2b操作。

## 外贸业务员的自我评价篇十六

1、本人诚实做事细心、认真;具有很强的责任心和进取心;有良好的沟通能力,有团队精神,喜欢外贸的出口工作,为人积极。毕业后,一直从事外贸工作,熟练掌握外贸出口流程、跟单程序及单证结汇,希望能够继续参加有关外贸出口的工作,继续发展专业所长!

2、本人性格文静温和,待人友好,平易近人,为人诚实谦虚。另外,我也有开朗的一面,我很爱笑,希望能带动身边的人开心。我工作认真负责、适应力比较强、勤奋好学、能吃苦耐劳并尽职尽责。也许我不是最好的,但是我会很用心;可能我还不是专业人才,但请相信我我绝对是可塑的人才,我相信凭我的知识与能力、热情与毅力,定能开拓、耕耘属于自己的天地!

3、我渴望能在一个优秀的团体里发挥自己的力量,并渴望能得到良好的熏陶和科学的教导,不断学习、总结,把自己逐渐锻炼成为优秀的职业人,努力为企业、社会创造财富。

4、作为一名在校大学生,一直坚守着以学业为重的理念,认真学习。此外,本人热情开朗,积极主动,吃苦耐劳。课余时间积极参加各种社会实践,积累了一定的`实践经验,提高自身的能力与综合素质,相信能很快适应新的环境。在未来的工作中,稳定地提高自己的工作能力。我相信,付出与收获是成正比的。

5、性格开朗,喜欢看书,听音乐,书法,篮球,还有旅游。

从高中开始的每个暑假工的经历,锻炼了我坚强,独立的性格。

做事有自己的原则,一旦决定做了,就一定坚持,认真地做好。

- 7、热爱外贸工作，工作积极向上，态度乐观热情。
- 8、有获得成功的坚定决心。
- 9、具有一定的抗压性心理及良好的心态，具备一定销售人员的业务素质，及国际贸易中商务接洽礼仪。
- 10、具备良好的英语听说读写能力，熟练运用各种办公软件；
- 11、独立熟练操作外贸全流程。熟悉b2b操作。

## 外贸业务员的自我评价篇十七

我从事销售行业多年，销售技巧，销售经验都达到了比较高的水平！我活泼开朗，是一个有活力，有上进心和勇于挑战高度的人！凭着“从哪里跌倒就从那里爬起”的精神去做好每件事情！

我具有以下特性：

- 1。有良好的沟通、团队开发及协作能力；
- 2。参加本公司全国大型促销活动百余场，有着敏锐的'市场洞察力、丰富的策划方案。
- 3。能够有效的与各地经销商沟通，洽谈业务。