最新外贸自我评价 从事外贸工作的自我评价(精选8篇)

请示的态度和方式将直接影响到沟通效果和工作结果的获得。在请示时，要遵循公司或组织内部的相应规定和程序，确保请示的合法合规。请示不仅能够解决问题，还可以为我们工作中遇到的困难和挑战提供有效的解决方案，以下是一些请示成功案例，供大家学习和借鉴。

外贸自我评价篇一

本人吃苦刻苦，有一定的工作经验，尽对服从领导的安排和指示，组织性，纪律性强，会很努力的完成领导安排的任务工作。

三年了,我熟悉外贸的一整个业务流程及船务安排，能独立完成一整套单证的制作，有着扎实的外贸功底。后期开始样品开发，直接跟美国的设计师联系，锻炼了自己的口语能力，而且比以前更加具体地了解工厂的生产流程，在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司，与各个不同工厂之间的联系。本人自人以为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，由于喜欢英语，所以从事外贸工作，希看能运用自己的所学运用到工作中往，在进步自己的同时，给公司带来利益!

外贸自我评价篇二

本人于进进房地产行业以来，在自己做销售职员的时候通过自己的努力学习，不断进步自己的专业水平与素质.为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题目，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.本人具有敏锐的市场

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.

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、公司面临严重题目，而要***裁员，而在职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假如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(销售职员也罢，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熟悉，也就所谓是的“熟悉自己”。

2一般来说，销售职员自我评价很可能是公司要求销售职员写的。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、固然取得了一定的成绩，但距领导的要求和同事们的期看，还有一定的间隔，我将更加努力。

3你想做销售职员，看什么自我评价啊。建议你还是多看看销售职员所要求的具备的素质吧。或者说销售职员应留意什么题目。而不是什么自我评价!

(1)销售员应具有的素质：积极，自信，大胆，沟通力强。专业的产品知识、谈话技巧、商务礼节。在口试方面首先就要给口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。销售往往是从拒尽开始，客户拒尽是家常便饭，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。

你可以往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，销售心理题目，个人销售治理，商务礼节等。也可以买些相关的书籍。

当您打开我简历的时候我们的合作才刚刚开始.....我进进房地产销售行业8年来亲身经历并见证了成都房地产从卖方市场--买方市场--卖方市场的发展.感慨颇多.但是通过我对成都即成都周边二级市场的了解，今年的房地产市场乃至以后中国楼市都会进进一个理性消费的时期.所以说要想做好房地产销售，为公司树立专业良好的企业形象，我们做为一线销售职员的专业素质是非常重要的.

外贸自我评价篇三

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。

本人性格开朗，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。

销售求职自我评价范文二：

为人诚恳，性格开朗，自学能力强，心理素质较好，为人乐观，具有良好的团队协作精神，能很快融入群体生活。说到做到，绝不推卸责任;有自制力，做事始终坚持有始有终，从不半途而废;肯学习，有问题不逃避，愿意虚心向他们学习;自信但不自负，不以自我为中心;会用100%的热情和精力投入到工作中。平时喜欢看书，学习各方面的知识，不断地充实自己，自费参加销售培训，提高自己的个人能力我坚信:人生充满着各种各样的困难与挫折，但是这些都不能成为我放弃的理由!

销售求职自我评价范文三：

本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚：对待工作认真负责，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3。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。

销售求职自我评价范文四：

作为汽车专业的一名应届毕业生。在学校期间，我始终以提高自身的综合素质为目标，以自我的全面发展为努力方向，树立正确的人生观、价值观和世界观。通过四年的学习和生活，并参加了多次社会实践，我有健全的`人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，有较强的动手能力。

自我介绍通过系统完善的汽车专业知识的学习，本人具有扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理知识。通过课外大量猎阅图书馆中汽车类书刊资料。

本人了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势。善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

脚踏实地是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力;吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力。

欲成为一个汽车销售经验，将是我一直努力和奋斗的目标。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最好的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中。在中国汽车销售行业中实现自己的社会价值。

外贸自我评价篇四

具有扎实的英语功底,具备良好的英语听、说、读、写、译能力,熟悉外贸英语，顺利通过了国家英语专业四级。熟练应用办公自动化(word,excel)软件。熟悉外贸实务的具体操作。九

年的外贸实务工作使我获得较丰富的实践经验.多次到意大利garda参加展览会，与客户洽谈业务,令我具备一定的业务谈判技巧。性格开朗、坚强、乐观、吃苦耐劳。工作非常认真细致，讲求效率，专心负责。具有良好的组织、管理能力、市场开拓能力及团队合作精神，具备良好的身体素质和心理素质，良好的英语听、说、读、写、译能力，和外贸实践经验,能流利地与国外客户沟通，能接受紧张工作的挑战。高度的责任感和敬业精神是我对待每一项工作的最基本态度。相信我一定能做好每一份属于自己的工作。

外贸自我评价篇五

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。

外贸自我评价篇六

从事外贸工作三年了，熟悉外贸的一整个业务流程及船务安排，能独立完成一整套单证的`制作，有着扎实的外贸功底。后期开始样品开发，直接跟美国的设计师联系，锻炼了自己的口语能力，而且比以前更加详细地了解工厂的生产流程，在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司，与各个不同工厂之间的联系。本人自人认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事外贸工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益!

两年的销售让我懂得了与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，怀着忐忑的心情走出了现在的社会圈，虽然不知道将来面对的是失败还是成功，至少我努力过。

4年销售行业从业经历。具备良好的管理能力，分析能力，执行能力和团队协作意识、能力。有很好的适应和抗压力能力!

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有9年以上企业财务管理经验和1年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力;在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观;在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

今后，我在竞争中学会从容，在挫折中学会微笑。做最坏的打算，尽最大的努力。做好自我，做好本职工作。

本人自毕业以来，一直从事与销售相关的工作，能吃苦耐劳，有一定的工作经验，绝对服从领导的安排和指示。组织性，纪律性强，能够按时并且很努力的完成领导安排的任务工作。

品行端正，谦虚谨慎，吃苦耐劳，综合素质较好，交际，沟通能力较强，拥有创新思维、有团队精神并能承受较大的工作压力，自学能力较强，求知欲强。

本人在韩国企业负责进出口兼国内采购工作已经一年了，兢兢业业，进口过大型设备、原料和零件等等，熟练掌握制定采购计划，管理订单等工作技能，每天工作朝八晚八，积累了很多工作经验和技巧。工作积极性高，为人热情，乐于助人，有很高的团对合作精神。

外贸自我评价篇七

本人吃苦刻苦，有一定的工作经验，尽对服从领导的安排和指示。组织性，纪律性强，会很努力的完成领导安排的任务工作。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有9年以上企业财务治理经验和1年会计师事务所治理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力;在性格上，老实取信、忠诚、和善、谦虚、乐观;在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判定能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际题目。

后期开始样品开发，直接跟美国的设计师联系，锻炼了自己的口语能力，而且比以前更加具体地了解工厂的生产流程，在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司，与各个不同工厂之间的联系。本人自人以为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，由于喜欢英语，所以从事外贸工作，希看能运用自己的所学运用到工作中往，在进步自己的同时，给公司带来利益!

此文章来源于【自我评价】欢迎大家继续浏览

简短的外贸员自我评价

外贸自我评价篇八

(1)有很强的个人约束力和时间管理能力。能吃苦耐劳，能适应长期出差，有良好的沟通能力，有良好的客户组织和客户管理能力。

(2)有*年美容/保健品销售经验。对于市场动态的把握十分灵

敏，擅长于操控地区市场。

(3)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。能分析研究企业内部状况把握动态，及时作出应对措施。

本人接受过正规的专业教育，具有较好的专业功底及文化素养，为人正直、诚恳、诚信度高;处事积极、果断，有较强的心理素质，有强烈的进取心和高度的责任感;在工作中积极进取、脚踏实地，动手能力强，能够高效率完成工作;勇于发挥自己才能，具有较强组织、协调、沟通能力和团队精神;通过一年多在教育培训机构，负责市场拓展等等，个人能力销售能力等得到了很大程度的提高;声音甜美;擅长写作，有过作品发表，爱好广泛，爱好特长于唱歌、交际、写作、书法等，热爱运动、跳舞，喜欢打羽毛、乒乓、篮球!