

业务员辞职报告(实用11篇)

辞职报告需注重与公司的沟通和沟通结果的落实，为双方留下一个良好的离职印象。下面是小编整理的一些辞职报告样本，供大家参考和借鉴。

业务员辞职报告篇一

尊敬的主管、副理：

你好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护(至少对于业务风险来说)，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我

的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!主管及各位同仁工作顺利!

此致

敬礼!

辞职人：本站

20xx年xx月xx日

业务员辞职申请书(四)

业务员辞职报告篇二

尊敬的刘总：

你好!

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说学无止境，有很多方面还是需要不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护(至少对于业务风险来说)，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断

的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的'作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

此致

敬礼！

申请人：

申请时间□xx年xx月xx日

业务员辞职报告篇三

尊敬的领导：

至从200x年x月x日至今已有四年有余，我很高兴能够成为xx的一员。然而事事难料，不得不让我选择了辞职。

在这段时间，和很多优秀的人成为同事，让我受益匪浅，并且我相信在将来也一定会深深的影响我，我诚挚的感谢大家，

感谢这个企业中的每一位，因为你们让我成长。我不喜欢夸大事实，也不喜欢太过谦虚，我会尽力去接近事实，惟其如此，才可能客观。

以下是我的工作任务和职责：

1、在总经理领导下，负责**地区的销售管理工作。

2、详细了解所辖区域市场。

通过相关的市场调查(通过网络、走访客户、文本资料等)，熟悉并掌握所辖区域的资源状况，包括人口、农业水平、产品消费水平、销售目标及差距、现有的网点数量、各产品在当地的份额、产品的份额及主要竞争对手等，根据以上基本状况，确定在当地的市場目标。

3、挖掘客户信息，进行有效过滤；与客户沟通，建立客户关系；对有意向客户进行跟踪，以便完成营销任务定额；并在合同执行过程中认真跟进，同营管部进行有效的信息沟通，随时了解合同完成的进度及效果，以求为客户提供优质服务，并跟踪合同完成后的回款。

4、结合公司安排，提出年度市场销售、出差及网点建设计划。

5、结合具体市场，逐步规划网络，并逐步提升网络质量。

6、执行公司规定的销售政策，并根据市场反馈，提出合理改进意见。

7、收集区域市场信息，掌握区域市场动态、特点和趋势，并将所收集到的有用信息反馈给相关部门以便作为决策参考资料。

8、了解国内展会的信息，根据公司计划参加展会活动，尽可

能与客户达成合作意向，扩大区域市场。

9、不断学习行业知识，不断提高业务素质，以便完成各项任务指标，扩公司市场影响，增强国内市场竞争能力，提高企业的知名度。

希望可以方便交接，最后祝领导和公司一帆风顺！

此致

敬礼！

辞职人：本站

20xx年xx月xx日

业务员辞职申请书(二)

业务员辞职报告篇四

尊敬的领导：

你好！

还有太多太多的话要对领导说，但写到这里心里早已疲惫不堪了，真想睡个好觉，但手机却不能关机，就连一个月一天的休息日也不例外，经常半夜有短信息，骚扰电话打进来，但仍得眯着眼睛接听，今天我就关一次机吧，第一次关，也是最后一次在公司关机，因为太累了，就让你扣掉半个月的奖金一次吧，反正也扣习惯了，你总有理由来扣的。

好了，也为了节约你的时间，就写到这里吧。

祝愿公司升升日上

一举当上同行业的领头羊！

至此

敬礼！

某某某

xxx年4月9日

业务员辞职报告篇五

尊敬的领导：

你好！

学会了喝酒，为的是与客户拉近关系；

学会了与陌生人称兄道弟，为的是把手中的产品推出去；

也学会了应酬与各类人打交道，为的是帮公司争取更多的市场信息；

但我还是要辞职。

因为我原本不喜欢喝酒，做事圆滑更不是我一贯的作人原则，对则是对，错则是错。

但在业务场上好象一切都变了味似提，对的也变成错了，错的也变成对了，只有共同的利益，没有永远的朋友让我时时心里不是滋味。

昨天还握手酒桌上，今天就闹翻脸，一切的一切都是为了利

益!为了利益什么事都可能发生。

记得小时候老师说过：当资本家的利润率达200%时，他们就会走而挺险，现在我是算学透了：有进为了将竞争对手打败，公司亏本也要放货，但有时对手倒后，便又将利润抬到天文数字，看着消费者购买了价格翻了n翻的产品，心里只有一个味道：痛!

虽然工资奖金按完成任务来分成，收入也不错，但我还是要辞职了。

因为几年来我已找不着我自己了，见谁都称兄弟，老板，经销商是老板，顾客是老板，代理商是老板，就连店员也得叫他老板，因为店员如果不帮忙的话自己也得下岗。

自己却变成一个已经人人可以处理的“经理”，名字比什么都好听，但其实却比谁都惨：

顾客说我们卖的产品不合格，我只能承认，其实我想说：不可能每样产品都百分百的合格率，但我不能说。

经销商说我们的产品不好卖，我只能承认，其实我想说，是经销商不想卖，但我不能说。

代理商说我们分销能力差，我只能承认，其实我想说，比别的业务员来说我强多了，但我不敢说。

老板说，这个月我们的业绩太差了，我只能承认，其实我想说，是公司产品落伍了，但我不敢说。

因为我一说，可能这个月的工资又没有了。

这样的生活太可怕，这样的日子太难过，这样的工作太难干，其实并不难，只是心里难过，说的都不是心里话，干的都不

是心里想干的事。

还记得吗领导，刚来时你说过，你只看我的业绩不听其它人什么说，可是当我的业绩爬到公司第一位时，与代理商有了冲突，但这一切都是为了公司的利益，然而你却站在代理商这边，将那个月的奖金扣了，说我与代理商关系搞不好，其实，我们与代理商之间即有合作关系，又有竞争关系，如果什么事都顺着他来做，那我们的业务也就会很快倒下了。这倒没什么，你却当了白脸，让我当黑脸，但黑得不值呀。

还记得你说过，以后的市场都交由我管理，但正当我要大刀阔斧改革时，却得罪了即得利益者的利益，于是呼反对声四起，在这关键时刻，你的手再一次申向了合作者，并未听从我的一丝意见，将我精心设计的方案全盘推翻，你可知道，这个方案耗费了我我少个不眠之夜吗才完成的吗？如果得以实施，我们的市场将会实现多年来你梦想的质的跨越，但你却冷了热心人的心。

还记得你说过以后公司发展了，就帮我们办各种保险，但公司从一个无名小辈发展到远近闻名的大企业了，你仍然以资金紧张为由，以公司长远发展为由，暂不办理。

还记得你说过，会关心每一位员工的工作与生活的，但很多员工因长期在外奔波，一日三餐食无定所，睡无定处，生病了想请假你却说，公司太忙，人手不够为由不给请假。为什么你不多招些人员？别的公司发展到这个规模时已有上百名员工，但我们却依然就那三十条枪。

太多太多的你主过的话，但最后总是你自己推翻自己的话，也许你有你的道理，但却伤了我的心。

其实国家早有规定不能给单位领导送红包，但你却天天策划着今天给哪位送多少礼金，那个送多少红包，谁谁的生日到了要送贺礼，谁谁的儿子结婚了要打多少红包，我却成了一

个穷送贿者，人家都以为我很有钱，其实自己的工资还不够送一次贺礼呢。但为了不丢公司的面，天天与有钱人进包箱，玩牌等等，几呼所有的收入皆花在这上面了，为的都是公司的利益，但工资已n年没涨了。

还有太多太多的话要对领导说，但写到这里心里早已疲惫不堪了，真想睡个好觉，但手机却不能关机，就连一个月一天的休息日也不例外，经常半夜有短信息，骚扰电话打进来，但仍得眯着眼睛接听，今天我就关一次机吧，第一次关，也是最后一次在公司关机，因为太累了，就让你扣掉半个月的奖金一次吧，反正也扣习惯了，你总有理由来扣的。

好了，也为了节约你的时间，就写到这里吧。

祝愿公司升升日上

一举当上同行业的领头羊！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

延伸阅读——辞职后单位不发工资怎么办？

业务员辞职报告篇六

尊敬的领导：

您们好！

我很遗憾自己在这个时候向公司提出辞职!

来到公司差不多一年了，在这个很感谢各位领导的教导和照顾，尤其是两位经理，都挺看的是我，给我比别人多的学习和锻炼的机会，让我在踏进社会第一次有了归属的感觉，你们对我的栽培与信任，我想我也并未上你们失望过，但这次要让你失望了，二十六道的困难面前我没有巨大的勇气挑战下去，这一个月来摔倒了三次，让我真的怕了，这个时节的东风我怕了，晚出早归的生活我怕了，时有时无的病痛我怕了……。也许这个再在这里磨练段时间我可以高升，但我实在坚持不下去了，我的身体不再允许我继续这么下去，离开公司的这一刻我衷心的和您们说声谢谢!

离开公司需要很大的勇气，实在有太多太多的不舍，一起共事的同事，舍不得二位经理的……舍不得二位经理的信任与和善，向经理经常给我带便当，有好差总会叫上我一起分享，还送我个手机，看得他们直眼红，小狄咋两哥们，吃夜宵总会一起上，什么搞不定的你总可以帮我顶着，工作上也处处想着我，白班有位置第一想到我，以后有机会还去你家斗地主，打你个春天!……真的有太多太多的不舍!

此致

敬礼!

辞职人:

20xx年xx月xx日

业务员辞职申请书(五)

业务员辞职报告篇七

尊敬的领导：

您好！很遗憾在这个时候离开您。

从20xx年7月第一次面试到如今，转眼我在长城公司工作生活了快2年，当我拿到手上沉甸甸的3年期合同，心情很复杂。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和决心的。

我依旧记得当时信心满满来面试的样子，依旧记得给我面试的丁总，林总，焦主任亲切的笑容，甚至记得方向感不好的我在管家桥狂奔赶105班车的狼狈样，真的历历在目。王总，你还记得吗？我们在小食堂里面聚餐，您让我们这些新来大学生每人承包一道菜，我们一起吃饭，一起笑，一起谈学习谈对工作的想法和对生活的态度。我想，这个就是我要来的地方。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看自己相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么拼命地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的忙碌，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而亲切，我用最大的努力做好自己的工作和协助他人工作。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的回复，希望可以争取订单；记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展训练晚会上让大家眼泪都笑了出来；记得我熬夜写年终晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤劳和汗水换来的肯定；记得我激情万丈的喊着“海企长城，众志成城”直到嗓子无法出声；记得跪在地上一张张贴着我们的各种照片，制作我们每期的板报；记得林伟贤老师讲座上我急中生智现场想的一个问题，竟得到了如此多的赞赏……也许我不是最好的员工，但是，我真的一直在努力。

有太多事情，我们一起经历过，每一个片段对于我们来说都

有太多的回忆;有太多感谢要说，没有你们我不敢第一个飞过断桥，没有你们我没有那么多的激情去释放，也不会成长那么多。和大家说再见不是件容易的事，我甚至不敢看你们的眼睛，你们对我很重要很重要，我很在意每一位，我们的团队很优秀很优秀。可是离开也是我必须做的选择。

经济讲座，咨询公司，一项一项改革正在我们公司进行着，我看见了公司做的一切;我也积极的尽一切可能的参与其中。改变不是一蹴而就的，就像rome was not built in a day,需要一个积累的过程，我坚信长久的发展下去我们公司远期会很好，我相信我们的团队和领导。我看见人力资源，员工福利很多方面都上了轨道,真心的为大家高兴。能在海外集团这样一个氛围内工作，对于任何立足外贸届的外贸人来说都是一件很荣耀的事。我至今非常感谢公司当初选中了我，给了我这个锻炼的机会。

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。可是非常遗憾的是，2年来尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。外贸今年整体走下坡路和国家政策的调整确实让我担心自己的未来，甚至质疑过曾经的选择，我想找到适合自己的平台和今后前进的方向是我目前最重要的事情。

我曾经说过人生就像一场赛跑，我不想停下来。也有人说过，机会是留给做好准备的人。我，想把握住我的机会，在我年轻的时候，在我有机会选择的时候，在我就算失败也可以承受的时候，给自己全新的机会去尝试。

感谢您愿意挽留我，如果您这样想的话。我会把您的挽留当作对我最大的鼓励，坚定的走下去;我感谢您依旧认为我是可以培养的人，感谢您看见并认同我在公司每一天，每一次活动所作的努力。

我想在我年轻，精神充沛，依旧充满激情和干劲的时候去主动选择新生活。前方的路其实我不太清楚，但是对于我自己，我充满信心。

此致

敬礼！

辞职人：本站

20xx年xx月xx日

业务员辞职申请书(六)

业务员辞职报告篇八

尊敬的领导：

这几个月以来领导对我的关心和细心教导，同事们对我的帮助让我感激不尽。在一保的工作中，让我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有了很大的提高，感谢领导对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。

也许我的辞职报告不象个辞职报告，也许有许多辞不达意的地方，也许这些话不能表达我欲言之万一。但我想您应该了解了我的意思。当对人文环境不能且不想适应，同时又无力改变的时候，我只有选择逃避。

请您谅解我做出的决定，我很遗憾不能为一保辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿一保的业绩一路飙升！希望幼儿园领导们及各位同事工作顺利！

此致

敬礼

辞职人：

日期：

业务员辞职报告篇九

尊敬的领导：

你好！

首先感谢几年来在贵公司里得到领导的关心与爱护。

也学会了应酬与各类人打交道，为的是帮公司争取更多的市场信息；

但我还是要辞职。

因为我原本不喜欢喝酒，做事圆滑更不是我一贯的作人原则，对则是对，错则是错。

但在业务场上好象一切都变了味似提，对的也变成错了，错的也变成对了，只有共同的利益，没有永远的朋友让我时时心里不是滋味。

昨天还握手酒桌上，今天就闹翻脸，一切的一切都是为了利益！为了利益什么事都可能发生。

记得小时候老师说过：当资本家的利润率达200%时，他们就会走而挺险，现在我是算学透了：有进为了将竞争对手打败，公司亏本也要放货，但有时对手倒后，便又将利润抬到天文

数字，看着消费者购买了价格翻了n翻的产品，心里只有一个味道：痛！

虽然工资奖金按完成任务来分成，收入也不错，但我还是要辞职了。

因为几年来我已找不着我自己了，见谁都称兄弟，老板，经销商是老板，顾客是老板，代理商是老板，就连店员也得叫他老板，因为店员如果不帮忙的话自己也得下岗。

自己却变成一个已经人人可以处理的“经理”，名字比什么都好听，但其实却比谁都惨：

顾客说我们卖的产品不合格，我只能承认，其实我想说：不可能每样产品都百分百的合格率，但我不能说。

经销商说我们的产品不好卖，我只能承认，其实我想说，是经销商不想卖，但我不能说。

代理商说我们分销能力差，我只能承认，其实我想说，比别的业务员来说我强多了，但我不敢说。

老板说，这个月我们的业绩太差了，我只能承认，其实我想说，是公司产品落伍了，但我不敢说。

因为我一说，可能这个月的工资又没有了。

这样的生活太可怕，这样的日子太难过，这样的工作太难干，其实并不难，只是心里难过，说的都不是心里话，干的都不是心里想干的事。

还记得吗领导，刚来时你说过，你只看我的业绩不听其它人什么说，可是当我的业绩爬到公司第一位时，与代理商有了冲突，但这一切都是为了公司的利益，然而你却站在代理商

这边，将那个月的奖金扣了，说我与代理商关系搞不好，其实，我们与代理商之间即有合作关系，又有竞争关系，如果什么事都顺着他来做，那我们的业务也就会很快倒下了。这倒没什么，你却当了白脸，让我当黑脸，但黑得不值呀。

还记得你说过，以后的市场都交由我管理，但正当我要大刀阔斧改革时，却得罪了即得利益者的利益，于是呼反对声四起，在这关键时刻，你的手再一次申向了合作者，并未听从我的一丝意见，将我精心设计的方案全盘推翻，你可知道，这个方案耗费了我我少个不眠之夜吗才完成的吗？如果得以实施，我们的市场将会实现多年来你梦想的质的跨越，但你却冷了热心人的心。

还记得你说过以后公司发展了，就帮我们办各种保险，但公司从一个无名小辈发展到远近闻名的大企业了，你仍然以资金紧张为由，以公司长远发展为由，暂不办理。

还记得你说过，会关心每一位员工的工作与生活的，但很多员工因长期在外奔波，一日三餐食无定所，睡无定处，生病了想请假你却说，公司太忙，人手不够为由不给请假。为什么你不多招些人员？别的公司发展到这个规模时已有上百名员工，但我们却依然就那三十条枪。

太多太多的你主过的话，但最后总是你自己推翻自己的话，也许你有你的道理，但却伤了我的心。

其实国家早有规定不能给单位领导送红包，但你却天天策划着今天给哪位送多少礼金，那个送多少红包，谁谁的生日到了要送贺礼，谁谁的儿子结婚了要打多少红包，我却成了一个穷送贿者，人家都以为我很有钱，其实自己的工资还不够送一次贺礼呢。但为了不丢公司的面，天天与有钱人进包箱，玩牌等等，几呼所有的收入皆花在这上面了，为的都是公司的利益，但工资已n年没涨了。

还有太多太多的话要对领导说，但写到这里心里早已疲惫不堪了，真想睡个好觉，但手机却不能关机，就连一个月一天的休息日也不例外，经常半夜有短信息，骚扰电话打进来，但仍得眯着眼睛接听，今天我就关一次机吧，第一次关，也是最后一次在公司关机，因为太累了，就让你扣掉半个月的奖金一次吧，反正也扣习惯了，你总有理由来扣的。

好了，也为了节约你的时间，就写到这里吧。

祝愿公司升升日上

一举当上同行业的领头羊！

至此

敬礼！

某某某

xxx年4月9日

欢迎登陆辞职报告本站查看更多

业务员辞职报告篇十

尊敬的领导：

您好！

经过深思熟虑地思考，我决定提请辞职我在xx外贸业务员一职。

由于家庭和工作上的种种原因，我的身体情况和精神状态都出现问题，需要一段时间的调整。我也没有了继续在这里工

作的动力和激情。

我考虑在此辞呈递交之后的2周内离开公司，而此段时间我已经安排好了接手的工作，主要是分配给邓婉珊和冯燕芳，在这2周内我会带着她们熟悉客户和 workflows。

一年以来在公司的工作是我人生一段难忘的回忆！我非常重视我在汉宝的这段经历，也很荣幸自己成为过汉宝的一员，我确信这段经历和经验，将为我今后的职业发展带来非常大的利益。

这是一家人性化的公司，如果将来有机会我还愿意再为公司服务。

祝公司发展越来越好！

申请人：

日期：

外贸业务员辞职申请书范例二

尊敬的经理：

你好！我是国际业务部xx□我已递交辞职申请！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护（至少对于业务风险来说），鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们

也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

由于近来公司业务部人员变动较大，因此给交接工作带来一定难度。我希望在9/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!经理及各位同仁工作顺利!

望上级领导早日批准我的申请，谢谢!

申请人□xxx

日期:

业务员辞职报告篇十一

尊敬的x总:

您好!

从20xx年11月第一次面试到如今，转眼我在长城公司工作生活了快2年，当我拿到手上沉甸甸的3年期合同，心情很复杂。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和决心的。

我依旧记得当时信心满满来面试的样子，依旧记得给我面试

的丁总，林总，焦主任亲切的笑容，甚至记得方向感不好的我在管家桥狂奔赶105班车的狼狈样，真的历历在目。王总，你还记得吗？我们在小食堂里面聚餐，您让我们这些新来大学生每人承包一道菜，我们一起吃饭，一起笑，一起谈学习谈对工作的想法和对生活的态度。我想，这个就是我要来的地方。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看自己相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么拼命地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的忙碌，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而亲切，我用最大的努力做好自己的工作并协助他人工作。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的回复，希望可以争取订单；记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展训练晚会上让大家眼泪都笑了出来；记得我熬夜写年终晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤劳和汗水换来的肯定；记得我激情万丈的喊着“海企长城，众志成城”直到嗓子无法出声；记得跪在地上一张张贴着我们的各种照片，制作我们每期的板报；记得林伟贤老师讲座上我急中生智现场想的一个问题，竟得到了如此多的赞赏……也许我不是最好的员工，但是，我真的一直在努力。

有太多事情，我们一起经历过，每一个片段对于我们来说都有太多的回忆；有太多感谢要说，没有你们我不敢第一个飞过断桥，没有你们我没有那么多的激情去释放，也不会成长那么多。和大家说再见不是件容易的事，我甚至不敢看你们的眼睛，你们对我很重要很重要，我很在意每一位，我们的团队很优秀很优秀。可是离开，也是我必须做的选择。

经济讲座，咨询公司，一项一项改革正在我们公司进行着，我看见了公司做的一切；我也积极的尽一切可能的参与其中。改变不是一蹴而就的，就像romewasnotbuiltinaday[]需要一个积累的过程，我坚信长久的发展下去我们公司远期会很好，我相信我们的团队和领导。我看见人力资源，员工福利很多

方面都上了轨道，真心的为大家高兴。能在海外集团这样一个氛围内工作，对于任何立足外贸届的外贸人来说都是一件很荣耀的事。我至今非常感谢公司当初选中了我，给了我这个锻炼的机会。

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。可是非常遗憾的是，2年来尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。外贸今年整体走下坡路和国家政策的调整确实让我担心自己的未来，甚至质疑过曾经的选择，我想找到适合自己的平台和今后前进的方向是我目前最重要的事情。

我曾经说过人生就像一场赛跑，我不想停下来。也有人说过，机会是留给做好准备的人。我想把握住我的机会，在我年轻的时候，在我有机会选择的时候，在我就算失败也可以承受的时候，给自己全新的机会去尝试。

□

欢迎登陆辞职报告本站查看更多