# 销售岗位转正申请书(大全15篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-07

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。销售岗位转正申请书篇一尊敬的领导：我于20xx年x月xx日进入公司，根据公司的需要，目前...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

**销售岗位转正申请书篇一**

尊敬的领导：

我于20xx年x月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任xxx一职，负责销售部工作。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到xx团队中。为了明确自己的工作职责，证明自身的价值，体现自身的素质，给自己订了一个学习计划和目标，把个人发展与企业发展相结合。只有有了目标，才会有方向，才会有前进的动力。

1、在xx涓涓教导下，通过学习和思考，了解公司的有关制度和规定、领会公司的企业文化、执行公司的发展及经营战略。

2、用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己。

3、不做违反公司规定，损害公司利益的事情。

4、发扬主人公精神，用心团结同事，搞好大家之间的关系，成为沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，成为传播企业文化的推手，让公司成为培养人才的摇篮。

5、在工作中，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自己，使工作能够更快、更好的完成。

7、业余时间，了解xx相关行业资讯、了解公司产品知识、学习销售管理理论、提高专业潜力和知识;留心了解市场行情的变化，掌握饮料行业相关的促销信息，分析竞品的销售渠道、新品品牌、上市时间、价格体系及消费群体定位。做到知己知彼。

我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，完善自己、提升自己，让自己真正成为一个经受任何考验的xx。因此，我特向公司申请：期望能根据我的工作潜力、态度及表现给出合格评价，提前转为正式员工待遇。

望公司领导给予批准为盼。

此敬

敬礼

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇二**

尊敬的领导：

我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，到这天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。从来公司的第一天开始，我就把自我融入到我们的这个团队中，现将这三个月的工作状况总结如下：

一、十分注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的状况，较好的融入到了我们的\'这个团队中。

二、对工作认真负责，任劳任怨，与同事配合默契，平时刻苦钻研，不断创新，能够在规定时间内出色的完成任务，保证公司项目进度，做到让客户、领导、自我都满意。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够用心、主动、熟练的完成自我的工作，在工作中能够发现问题，并用心全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自我的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自我的一份力量。

此致

敬礼！

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇三**

您好!

20xx年x月x日我成为xx公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的.工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作;遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这两个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

这两个月来我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩!

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇四**

尊敬的领导：

时光荏苒，一年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快x年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，拓展创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为x效力的机会。

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇五**

尊敬的领导：

我叫xx，于x年x月x日进入公司，根据公司的需要，目前担任xx一职，负责xxx工作。本人工作认真、细心且具有较强的职责心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作潜力；职责感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；用心学习新知识、技能，注重自身发展和进步。我自x年x月工作以来，一向从事xxx工作，因此，我对公司这个岗位的工作能够说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本状况，立刻进入工作。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。

公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作主角中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自我，在作好本职工作的同时，用心团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我必须会做好工作，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是十分重要的，有一个用心向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

在此我提出转正申请，期望自我能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

此致

敬礼！

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇六**

尊敬的领导：

20xx年4月1号，是我一生难忘的日子。经过了6个月的岗前培训后，我成为了一名销售员。在过去的这几个个月里，我受到了“公司大家庭”的关心和照顾，得到了迅猛的成长，现在6个月试用期已经到了。我现在郑重向领导正式提出转正申请，请领导批准我转为正式员工，我将做以下汇报：

在这个月里，我按照正式员工的标准严格要求自己，使自己在各个方面不断的成长，这段跟车实习的日子里让我充份体会到了要想成为一名合格的公司司机所要付出的努力不是几个月就能达到的，要想让自己也成为一名合格的司机不仅要有好的驾驶技术，处理突发事件时的冷静和沉着，还要有对车辆构造的深入了解，但是这段时间以来让我更加深入的领会到了一名优秀的司机首先就是要有一颗“责任心”，它是我们每一名渴望成为销售员的.人都应该具有的一种基本素质，更是做好本职工作所必须的条件。因此，要想把工作做好，提高责任心是至关重要的。在这段日子里，我一直努力的朝着一名优秀的公司司机而努力。在技术方面通过代班主任和师傅们平时的细心教导，每天感觉都有一定的提高，在正线操作方面，自己也本着认真开好每一站的想法。在下班后也会拿出一定的时间总结每天工作的得失，及时总结。通过自己的努力，我在公司组织的考试中获得了第二名的成绩，也正因为这个成绩，公司决定提前和我签订了劳动合同，受到这个消息的时候我心理非常的激动，这让我感到这段时间的努力是值得的，我也会朝着这条路坚定不移的走下去。

在这段实习期间，通过公司和班组的培训，让我对公司文化有了逐渐深入的了解，首先一个城市的轨道交通是城市公共交通运输的骨干，而我们又处在中国的政治文化中心北京，公司作为北京轨道交通的门面所起到的作用毋庸置疑，如何撑起这个门面，把北京的门面做的漂亮是摆在我们每一个公司人眼前的任务。作为一名公司司机我们要确保公司安全正点，向乘客提供快捷，方便，优质的服务，要以实现安全，准确，高效，服务的运输宗旨之路一步一个脚印的走下去！

当然，在这3个月里我也发现自身存在一些问题。作为一名年轻人，努力拼搏精神和开拓创新意识还不够强，在工作上没有赶超一切的信念。工作中有时不够仔细等，今后将努力加以改进。要努力做到克服消极思维、模糊认识所造成的各种束缚，彻底破除急躁情绪，迎难而上，积极工作，对遇到的问题要进行理性思考，加大、加强自己独立判断能力，并根据个人具体情况和自身工作特点，不断完善和提高自己，脚踏实地地投入到工作中去。

在今后的学习工作中，我不光要加强专业领域的学习，而且也要扩充自己的知识面，制定适合自己工作的学习计划，按着成为一名优秀司机的路走下去。来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，北京公司的美好明天更辉煌。

做为试用员工，我十分渴望转正，请领导考虑我的申请，我将虚心接受领导对我的审查和考验。

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇七**

尊敬的xx领导：

20xx年xx月xx日我成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售......

20xx年xx月xx日我成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作；遇到不懂的.问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这两个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

这两个月来我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩！

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇八**

尊敬的公司领导：

您好!光阴荏苒，伴着新年的钟声，我们走过了不平凡的20xx年，迎来了崭新的20xx年，在这辞旧迎新的欢庆时刻，我衷心地感谢公司给了我一个好归宿。

本人从20xx年3月15日成为xxx公司的一名员工，在上虞上百万和城“ase”开始上班工作，我是一名普通的店员，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，能够做好的争取把它做的更好。

在试用期间，承蒙公司经理和营运主管、店长和其他同事的帮助、关心以及工作的支持，在此表示感谢。在3个试用期间我表现良好，能遵守商场和公司的`各项规章制度，从没有迟到早退现象，充满活力，以饱满的热情。灿烂的笑容热诚并自动自发的工作，树立工作目标并努力去追求目标的达成。

从xx年12月15日到现在即将3个月，3个月时间，我深深感觉到我已与xxx结合在一起，因为我为公司的进步而喜悦，为公司的强大而自豪，今天我写下这份申请报告，愿为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求，与xxx一共发展，与xxx一共努力。

转正之后，我将一如继往的保持高度的工作责任心。不断提高完善自己的工作水平、业务知识、销售技能技巧、增长自己的知识体系，团结同事，争取在今后的工作中发挥更大的作用。

再次感谢公司和同事对我的帮助、关心与支持!望公司能考虑并接受我的申请，谢谢!

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇九**

尊敬的xx经理、各位同事：

大家好!我于xx年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，在公司融洽的氛围下，经过经理和各位同事悉心的帮助指导，很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短时间内适应了公司的环境，也熟悉了各部门的工作流程，尤为重要的是接触和学习了销售相关业务和行业知识，较顺利地完成公司给予的任务，尽力完成自己的本职工作。根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。现对实习期间工作进行总结汇报：

1、公司标准化流程的建设、推动与执行的总结正确执行蓝岛标准化流程，服务本职工作，提高工作效率;尝试制定销售模块报表体系，拟建船厂名录、客户拜访清单、客户拜访记录表、客户拜访路线图等销售报表，使销售业务朝标准化、透明化方向执行。

2、业务学习的总结

a.了解目标客户：制作船厂名录，统计全国范围内437家船厂基本信息，并对长三角地区目标客户进行电话拜访;制作船舶设计单位名录，统计长三角区范围内88家设计院基本信息，并作筛选分类。

b.了解竞争对手：搜集对手信息，对竞品做横向比较，为后期售卖工作提供有力支持。

c.了解产品市场行情：在丛经理与各位同事的分析讲解下，在搜集信息的过程里，在客户实地拜访的信息反馈中逐渐了解产品市场，在未来的业务中做到有的放矢。

d.学习产品知识：通过对公司产品手册的学习与向同事请教的过程中，逐步增加对产品设计、功能等方面的了解，为产品销售找到优劣所在，寻找突破点。(目前而言，对产品的学习还在深入过程中，尽力弥补专业性不强的缺陷)

e.增强销售技能：在前期的储备工作、中期的拜访工作与后续的总结工作中，通过多种方式提升自身专业素质，包括对客户心理、产品专业知识、社会常识、表达能力、沟通能力的掌控运用，潜移默化中有了一定的进步，但是经验尚浅，希望在学习实践中不断充实丰富。

3、出差总结

在xx年1月5号—xx年1月12号期间，根据工作需要，对浙江台州市范围内的中小型船厂进行了为期8天的市场考察。根据前期的预定目标进行客户的实地拜访。目标完成情况如下：初步了解长三角地区船舶设备供应市场状况;搜集到当地船厂项目信息，为年后的后续针对性营销做铺垫;宣传公司产品;了解船厂设备供应情况以及供货商情况(竞品情况);与船厂项目采购负责人有效沟通。并及时作出市场信息反馈，向经理与各位同事进行汇报总结。现正式申请加入蓝岛团队，愿我们的团队越走越远，希望组织考虑.

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇十**

尊敬的上级领导：

我于20xx年3月10日成为公司的试用员工，很荣幸加入xx这个大家庭，真诚感谢公司给我这次难得的机会。负责xx区域销售工作一职。

今天，我怀着无比高兴的心情向公司提出申请转正。成功属于有准备的人，我一直在准备着，努力着。好强的胜利心与进取心，一直在支持着我向前。虽然每一步都是很辛酸的，但我从不因此而停步。过去工作经验告诉我，角色就是承担，既然选择了这个角色，一定要演译得淋漓尽致，勤勉不懈。在分管领导的指导下，与人共处、语言艺术、沟通艺术等方面有了很大的进步。因为销售工作，优秀的沟通能力是基本，良好的公关经验和较强的责任心责任感是成功的关键。因此，利用业余时间，在进攻心理学，人本行为学，以致丰富自己，开阔思路，不断进取。经过三个月的磨练，我深深感觉到，机会与挑战并存，成功与辛酸同在。但我仍在求真务实中认识自己，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。对自己的信念不离不弃。将在公司这个美好的平台上，实现自己的价值。

以后我将做好以下方面：

一、快而准的找出客户需求。洞察分析客户的迫切点将之作为切入

点，全心全意的为客户服务，急客户之所急，需客户之所需，帮助客户解决问题，树立一个良好的服务意识，摆正心态。重点客户重点上心，重要工作首要完成，越挫越勇。

二、提高客户的把握度。与客户成为朋友，建立起亲如兄弟姐妹的家庭关系，让客户深感我们的合作是我在帮他支持他，没有我的帮助，他认为也许他会失去很多。

三、认真总结，严格按照公司对销售的.管理流程规范自己。必须按时完成周报，月报并且自我分析，总结原因。碰到疑难杂症，不耻下问，多总结，多分析，在分析中吸取，在总结中进步。四、业余时间，多学习公司产品知识，专业知识。提高专业能力；留心了解市场格局的变化，掌握前沿信息，分析与自己相关的产品、品牌、市场行情的变化。做到知己知彼，百战“一”胜。再次感谢公司给我的机会，并对我的栽培，我将勇往直前，做得更好！使自己的业绩尽快变成数字，不要总是一个“o”。最后，我祝公司事业蒸蒸日上，飞黄腾达！希望我也能够为之添砖加瓦！谢谢！

申请人：xx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇十一**

尊敬的领导：

20xx年x月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

我叫xx，男，19xx年x月x日出生，20xx年x月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20xx年x月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

我现在主要负责xx市开发区“xx和xx车行”等6家4s店的\'保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx为110万元，20xx到20xx为110万元，20xx至今每个月实现业务收入xxx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为x效力的机会。

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇十二**

尊敬的销售部领导：

我来到新的工作岗位已经有三个月时间了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。以下就是本人的工作的自我鉴定：

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的.报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。

在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独自完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴石家庄华信专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种\"赶鸭子上轿\"的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

此致

敬礼!

申请人：xxx

xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇十三**

尊敬的领导：

我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，作为一个应届毕业生，初来公司，以前很担心不知该怎样与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变，让我较快适应了公司的工作环境。在本部门的工作中，我一向严格要求自我，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自我，期望能够为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时思考得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导对我的入职指引和帮忙，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。自入公司，至此已三个月有余。初，常惶惶不安；盖因初入社会，压力较大。但正惟此，一来有足够空间激发自身潜力，二来上下和睦，了无成见；经领导倾力扶持，现已对工作有了必须程度的了解。今基于以下几条原因，申请转正，望领导批准：

1、经过三个多月的自身努力和各位同事领导的帮忙，现对工作有较强的处理潜力。期望能早日得到大家的认同。

2、目前本人各方面潜力尚需提升之处还很多，为发展自身潜力，也为了更好提高工作潜力，需制定个人发展的近期及长远目标，而在工作位置不安定的前提下，此事无从着手。

3、因来自外地，生活各方面开支较他人更高，而目前刚入公司，薪酬转正前有折扣，支撑困难，期望恳请领导给我继续锻炼自我、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一齐展望完美的未来！

此致

敬礼！

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售岗位转正申请书篇十四**

尊敬的领导：

转眼间，\_\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀\_\_万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如\_\_\_客户的球阀，\_\_\_客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，\_\_\_、\_\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的.标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

以上是我的工作基本情况，经过一段时间的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为\_效力的机会。

此致

敬礼!

申请人：/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售岗位转正申请书篇十五**

尊敬的领导：

首先感谢各位领导能给我这个机会，让我在xx公司这个温馨的大家庭里工作、学习和成长，能够成为这个大家庭的一份子使我倍感荣幸！

我于20xx年5月30日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一部销售一职。经过x个月的试用期，从各方面我对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。

下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

第一，深入体会公司的企业精神，做企业精神的践行者。在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了公司的企业精神，诚信、创新、xx、xx的核心理念在我的领导和同事的身上体现出来。xx为人谦和，x经理干练心细，工作中支持我们，生活上关心我们。公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我学习老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业精神，践行企业精神，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的xx人。

第二，努力学习专业知识，提高自身业务能力，为公司创造更多价值。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不做违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习好专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，国家相关政策和公司专业的\'技术知识非常重要，只有掌握和理解了这些才能充分了解客户的真正需要，为公司创造价值打下坚实的基础。在此特别感谢公司领导和同事对我的培训和指导。销售要直接面对顾客，言谈举止，一点一滴都代表着公司的形象，我要通过自己的努力，努力学好礼仪，维护好公司的形象。

第三，把个人发展与企业发展相结合。在我看来，无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标。有了目标，你才会有方向，也才会有前进的动力。对于现在的我而言，正是学知识、沉淀，努力拼搏的时候。销售虽然是基层岗位，但是很关键的岗位，当然也是很锻炼人的岗位，作为一名新人，我要做到以下几点，勤学习、勤拜访、勤动脑、勤沟通和勤总结。我认识到xx是一家有实力和前途的企业，我非常愿意为xx服务，也愿意长期在这样积极和有朝气的公司工作，我会通过自己的努力回报公司。

六个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识有了很大的提高，个人综合素质有了全面的发展，虽然离一个优秀销售的标准和要求还有一定距离，如果公司批准我转为xx正式员工，我将在自己的岗位上，努力工作，勤学苦练，回报公司，使自己真正成为一个经受住任何考验的xx人。

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn