# 最新it业务员工作总结(模板8篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-09-15

*围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。it业务员工作总结篇一时光如白驹过隙，历史的...*

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**it业务员工作总结篇一**

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

20xx年是不平凡的一年，总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在学习让我很快融入建材这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌进行了深入的了解。

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

\"用心工作、踏实做人\"，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：

1)加强对客源资源的整核与巩固，形成自已的一个客户圈;

2)对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策;

3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破;

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三、找好航标，定位人生

\"路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。\"我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做\"工程\"的，\"工程\"在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好!

通过了解与介绍，我成功了进入了，这是一个主要销售塑料建材的销售部。产品以管材为主，大大小小的管材所占的面积就有一千多坪，还有两个两百多方的仓库。里面主要是放有一些体积较小的套管，弯头等。在佛山来讲这样规模的建材销售部算是有一定实力的了。

20号是我上班的第一天，跟我一起做销售的还有三个小伙子，他们都是在这里做了好几年的业务员。虽然我是学高分子材料专业，而这里销售的也都是一些在课本上讲过了的高分子材料，但对于材料的规格我还是很不清楚的，还有对外销售的一些技巧也都不清楚。所以前天我都是在他们身边打转，帮忙接接客户的电话，带客户去看看我们销售部门的材料，但对于材料的细节方面的东西，比如规格与价格我就一问三不知了。最后只能由我的同事给客户介绍。

由于我刚接触销售，所以遇到什么问题我都会找他们问问。我的几个同事也都很乐意教我。慢慢的我跟同事的说话也都变得没那么严肃了，有时也都跟说说笑笑，他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售业方面的经验与事迹。这些话对于我这个没怎么接触过社会与销售行业的小生来都是宝贵的经验。慢慢的我对这个行业有了一定的了解，接触客户的`机会也多了，利用同事给我介绍的经验与技巧，再加上我学的专业知识，在客户面前说得头头是道。

通过几天的实践我发现对于一个销售员来说，在说话和接待顾客方面是销售量高的关键，实践中我总结出了以下几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个销售行业，客户就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。有时客户因为某种原因延迟了取货的时间，或者到别家销售部去购买了，这时我们没必要去抱怨客户的不是，而应该理解，商人都是向着有更多利润的方向去选择。而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户。所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时，在失败时更应表现出好的服务态度。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，销售同样需要创新。现在的信息发达了，交通也是四通八达，而降低成本却是不变的理论。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材，由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触，这是我们的优势，而购买我们商品的客户在这方面就欠缺了，所以为了降低成本，我们对于的需求量大的客户，我们直接从进货处给客户发货，这样不仅降低了运输成本，还减少了由装卸货物的人力。

第三，诚信是成功的根本。

诚信为本，成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，关门是必然的。诚信，我的理解是对人要信任，只有信任我们的客户才能创造利润，真诚才能得到很好的信誉。老板之前也是个搞销售的，后来慢慢的被他的老板看好，为人也讲信用，以至最后他的老板交给他一些建材让他自己去干一番。谁都知道，做销售最重要的是有固定的大客户，客户越多越大在这一行就有了站脚之地，我们老板办事周到，在做销售期间他与客户的人际关系就搞的很好了，这都是源于客户对他的信誉信行过，因此结下了不少固定客户，这些都为他以后的发展提供了源泉，这些我都是从同事们的谈话里知道的。

**it业务员工作总结篇二**

我叫\*\*\*，\*\*\*年出生，\*\*\*学历，\*\*职称。\*\*\*年\*月份至今在建行信用卡中心市场部工作，现在的岗位是收单业务与汽车卡业务管理。参加工作的\*年也是我人生中成长最快、进步最大的\*年，通过工作实践，我不仅使我的业务技能有了很几步在个人综合素质，工作责任心等方面也有了很大提高，具备了作为一名一级业务员所要求的综合专业技能和思想素质。

我为人正直、与人为善、与人合作、乐观等的优良品质。工作以来，无论在哪个工作岗位上，我都以高度的责任心认真工作，与同事相处融洽，善于激励同事，团结大家一道完成工作任务。同时，\*年的工作也培养了我热爱集体活动的性格特点，无论什么集体活动我都踊跃参加，并在20xx年的\*\*演讲比赛中获一等奖。

在银联传统pos和个体工商pos的的审核、整理、注册工作中,我积极发扬任劳任怨的工作精神。每天加班加点进行加机、撤机、转收单调解、结算帐户更改、调整费率等工作，平均每天处理10户左右。同时，对间联pos和本外币一体pos的审核和资料整理工作也以平均每天6户的速度进行，对商户注册、商户资料进行认真核对，并积极开展与外卡公司的外币卡业务，扩大业务范围。

我深知创新在工作所起的作用，在汽车卡管理业务中，我始终将创新服务摆到一个重要位置来抓，始终将服务创新作为圆满完成工作的突破口。通过创新服务，我除平均每天完成8笔95533和800投诉外，还完成了与110家龙卡汽车卡洗车服务商的对账报销洗车款项目，完成了90%的服务商转账和\*\*人次95533预约充值赠送报表任务。并通过改进营销手段，实现了中石化加油卡与汽车卡的捆绑销售，仅此一项每天就能完成10份。

为完成工作任务，我不得不通过加班来实现。我们是早8点30上班，下班都是在7点，每天工作10多个小时，沉重的工作负担和长时间的工作已影响到了我的健康，但我从没有怨言。当然，我的成绩也得到了领导和同事的肯定，20xx年我被评为部门优秀员工的荣誉称号。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！”我当然知道，好的成绩只能代表过去，关键还要看未来的表现；我也知道从三级业务员到一级业务员，只是我事业历程中的一小步，前面还有更成的路要走。人生之路没有终点，我要秉承优点奋勇向前！

**it业务员工作总结篇三**

----word文档，下载后可编辑修改----

转眼间，时间又过去近半年了，在今后的工作我要自觉加强学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力;做到脚踏实地，提高工作主动性，在点滴实践中完善提高自己;继续提高自身修养，强化为人民服务的宗旨意识。新的一年里，在镇党委政府的关怀与培养下，我会进一步严格要求自己，争取更大的进步。

前半年，投入了大量的精力，保证了业务扩充，使其发展势头越来越好，其中，对公业务迅速增加，已经成为主要业务，决定了其日后业务主要发展方向。资金方面，仍然靠整合资源，筹措资金来解决，情况已经大为改善，要保持良好的节奏，才能顺利开展工作。

目前，it产业已经到了关键时期，要在三年内全面完成行业整合，但此举是一个艰难的过程，需消耗大量的财力和精力，要求自身必须务实而行，以求产业生存。

下半年，工作仍需积极探索，要从以下几点出发，确保所有计划顺利进行。

一、要学会掌控产业链。

要从产业链的中心向头向尾扩充，找到切入点，市场已经决定了自身该做哪些产品，哪些业务，这非常重要，以目前而言，实力不均以掌控链主。做不了链主，就要以一个关键点的方式来出现，来应对同行的竞争，市场的排斥。

二、思路决定方向，战略决定未来，结构决定结果。

1、现如今竞争如此激烈，企业要做一个定位，要在整个这个it市场中你作为什么角色去生存?批发、零售、还是对公，有条件的整合，没有条件舍弃。经济形势变化千幻莫测，长远的计划会直接影响发展方向，就像年初确立的“三一计划一样”，一年一进度。

2、要做一个长远的战略，要确立使命，企业生存的意义，为了盈利，那是必然。但仍需，要把it产业像种子一样散播在美丽富饶的巴彦淖尔大地上，用it，为巴彦淖尔市农业发展做出贡献，这才是最终的目标。

3、自身的结构要学会扩充，it产业是一种规模化经营的企业，要学会去如何实现规模化经营。结构的发展，必然会影响结果，从最初的经营开始，就要去学会管理，即使没有规模，要养成良好的财务，严格的工作制度，才能使自身又快又好发展。

三、要做好政府的秘书，该找市场找市场，该找市长找市长。

政府的各类政策，直接影响着自身的发展，从招标，投标的采购，到税收，工商行政管理，已经说明了自身与它不可分割的联系，要做一个遵纪守法的企业，养成良好的对公工作态度，争取没有各类违法罚款的行为。

四、学习仍是当务之急。

重的作用。

五、良好的工作方式，仍然是影响全面发展的因素之一。

已入深夏，白天的时间较多，决定即日起，工作时间扩充为晚上9点，争取全面加班，处理完当天的所有事情。现因盲目扩大，已导致工作一人无法做完，要学会合理的利用时间，才是真正做到工作的关键。今年是艰苦奋斗之年，要确立艰苦奋斗之精神，完成当天所有工作计划，才能保证全年的工作计划，影响长远的计划。

六、严格制定作息时间制度。

工作逐渐增多，学会合理休息和工作也是重点问题之一。每天早晚牛奶一杯必须切实落实，按季度补充钙锌也非常关键。争取早睡早起，保持每日8个小时的睡眠。应酬方面，喝酒选择为啤酒，对于自身健康有着较大的影响。

七、人生大事，崇尚坚持。

从12月初到现在，我已经在公司工作近1个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个职业人的转变具有重要意义。

洽的工作氛围下，经过项目经理和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了项目的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了项目交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对一个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

在这一个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多;需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

同时感谢xx对我们的业务指导以及xxx的每一次技术培训。由于我们是个it公司，我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定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，同公司一起展望美好的未来!

首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢!

20xx年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入鹏威公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20xx年12月31日，我总计开发有效客户x家，上门拜访客户x次，每天坚持打电话 30个以上，完成销售x万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年12月31日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

5、其它心得体会：

五、个人建议

综上，是我这段时间的工作总结和一点心得体会，不足之处，请各位领导和同事指正，谢谢!

各位领导、亲爱的同事们：

大家下午好。

紧张而有序的一年又要过去了，忙碌的一年里，在领导及各部门各同事的帮助下，我顺利地完成了本年度的工作。为了今后更好地工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

以下解决方案......总结了过去，方能展望未来!最后说说明年的工作计划，辞旧迎新，在总结本年度工作的同时，针对自己不足之处，我对明年工作也提出了初步设想：

在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好;对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务......在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋，展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好!努力工作，快乐生活!

年的工作已经结束，特向公司总结汇报如下：

一、软件研发

根据公司的安排，项目的需要。在自身的努力、伍经理的帮组，团队的合作下，克服重重技术困难，增长了工作经验，收获丰盈：

1、开发

以前我在其他公司也做过一些开发，但是底层和架构与页面样式我都是没有涉及到的。通过这一年在本公司的的这些项目程序中的锻炼，我成长了，我学会了很多很多。

首先，面向对象语言的收获。对于当前编程的主流思想是对象，任何事物都可以用对象来表示。以前理解这些话很费解都是从表面上理解，没有从深入的体会，通过这次项目的深入，不管是数据还是外部一些条件我们都可以抽象成对象，都可以用对象来表示，具体可以用语言中的类方法等。如此，c#如此java也同样如此。

其次，知识方面的能力。以前没有做过vb的东西，加上这次深入的做，这次涉及到的领域也非常广，常用的重要的都有涉及，并且还补充xml,java实际操作中空白的部分。通过这一年的开发，方面我能胜任这方面的工作，能独立完成这方面的工作。

再次，c#方面存在一些不足。localhost通过c#这次软件的开发，也发现自己的不足，如基础知识掌握不牢，缺乏编程整体思想。这些都是需要在工作中完善和改进的。

2、数据库开发

优点：能熟练的运用数据库技术进行开发。特别是对sql数据库的操作，经过这么长时间的积累，基本上能合理的设计和新建数据库，同时在数据结构上也加强了对数据库的理解。通过项目的实践现在能熟练使用和编写多种sql语句。还掌握了一些关于数据库优化sql语句优化的方法，能进行一些简单的优化。

缺点：数据是一门比较先进的技术，并不是你会写一些sql语句，能建几个数据库你就是数据库工程师。要成为一个好的数据库管理员是要经过长时间的工作积累。针对自己的不足，在以后的工作和学习中多接触，多运用新的知识点。充实自己的经验和知识储备。

二、团队协作

上面的成功与收获，除了自身努力外，以及公司的支持。是这个团队铸造了我。我们这个团队也是因为有了我们这些拼搏协作的队员，使得它成为一个具有务实、拼搏、创新精神的团队。我与软件研发小组是一个整体，这里的团队总结也就是我在这个团队中的收获。

实在在的做跟工作相关对公司有益的事情。相信在伍经理的带领下现在是这样，以后同样也是这样。

拼搏：公司给的每一个任务不管它多难，如果工作没有完成我们会晚上加班，也要尽可能的完成当天的工作。如果工作实在忙，为了赶进度我们放弃周末休息时间也要尽可能的使项目提前。

创新：现在我们开始项目的时候都会进行研讨，一般都会进行一个效率和逻辑的分析与讨论，保证程序正确的前提尽可能的提高程序的效率。

互助：我们小组内只要任何一个人出现技术或其它的问题，我们都会彼此都会尽可能的去帮助他。不会因为某一个人而拖住整个项目滞后。

交流：我们在项目中会及时沟通自己的收获，特别是一些针对性的技术问题。这样可以省了很多重复研究的时间，这是一笔很可观的时间。

在交流中只要我会的，我懂的，我不会去吝啬。我会积极的去与你交流，我的团队名言“人强团则强，人弱团则削”。

三、个人成长

通过公司这快一年的锻炼与学习我真的进步了很多，不管从技术上还是做事上，都不像以前那样了。我在公司学到的懂得的使我飞速成长。

技术上：不管从语言上还是做事的逻辑上都得到了很大的提高。现在在软件小组里面自己能独立完成一部分工作，承担自己的责任。

**it业务员工作总结篇四**

四月份的新客户不多，老客户购买同时也低落。新客户开拓的少，有的还处于了解阶段，对付这个环境往后我们要从不合的渠道入手。现在便是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去发发掘户更深的信息。

我们的贩卖技能还存在欠缺，根基功底脆弱，所以我们还要增强学ting30习。不找托言找措施，这个是我们公司和我个人不停崇尚的，现在我的才能还不够，所以我要不停在尽力，尽力学习，尽力工作，尽力生活，让每天都是充溢希望的。有人说过态度抉择一切，简单而言，我对工作的态度便是选择本身喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有法子，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对付本身喜欢的事情要支付最大的尽力，在这段工作中，我觉得一个积极向上工作态度是胜利的一个需要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

存在问题：

通过一段光阴的工作，我也清醒地看到本身还存在很多不够，主要是：

一、针对意向客户没有做到实时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，按期回访，以防遗忘客户材料。

二、由于才能有限，对一些事情的处置惩罚还不太妥当。要增强认真学习贩卖人员的规范。

下月工作目标：

接下来的工作中我们将迎来一个新的贩卖重点，那便是区域划分，基础上包括xxx，xxx还有xxx这几个区的潜力都很大，之前也不停在这几个地方跑，但也没有做出很好的造诣。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地施展团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，配合提高，我们每个人也都在尽力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**it业务员工作总结篇五**

一年又要过去了，不少的公司企业都要求员工写总结。其实写总结是认真检视自己的过去，是必不可少的环节。下面就是小编给大家带来的it行业业务员工作总结范文4篇，欢迎大家阅读参考!

it行业业务员工作总结1

转眼间，时间又过去近半年了，在今后的工作我要自觉加强学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力;做到脚踏实地，提高工作主动性，在点滴实践中完善提高自己;继续提高自身修养，强化为人民服务的宗旨意识。新的一年里，在镇党委政府的关怀与培养下，我会进一步严格要求自己，争取更大的进步。

前半年，投入了大量的精力，保证了业务扩充，使其发展势头越来越好，其中，对公业务迅速增加，已经成为主要业务，决定了其日后业务主要发展方向。资金方面，仍然靠整合资源，筹措资金来解决，情况已经大为改善，要保持良好的节奏，才能顺利开展工作。

目前，it产业已经到了关键时期，要在三年内全面完成行业整合，但此举是一个艰难的过程，需消耗大量的财力和精力，要求自身必须务实而行，以求产业生存。

下半年，工作仍需积极探索，要从以下几点出发，确保所有计划顺利进行。

一、要学会掌控产业链。

要从产业链的中心向头向尾扩充，找到切入点，市场已经决定了自身该做哪些产品，哪些业务，这非常重要，以目前而言，实力不均以掌控链主。做不了链主，就要以一个关键点的方式来出现，来应对同行的竞争，市场的排斥。

二、思路决定方向，战略决定未来，结构决定结果。

1、现如今竞争如此激烈，企业要做一个定位，要在整个这个it市场中你作为什么角色去生存?批发、零售、还是对公，有条件的整合，没有条件舍弃。经济形势变化千幻莫测，长远的计划会直接影响发展方向，就像年初确立的“三一计划一样”，一年一进度。

2、要做一个长远的战略，要确立使命，企业生存的意义，为了盈利，那是必然。但仍需，要把it产业像种子一样散播在美丽富饶的巴彦淖尔大地上，用it，为巴彦淖尔市农业发展做出贡献，这才是最终的目标。

3、自身的结构要学会扩充，it产业是一种规模化经营的企业，要学会去如何实现规模化经营。结构的发展，必然会影响结果，从最初的经营开始，就要去学会管理，即使没有规模，要养成良好的财务，严格的工作制度，才能使自身又快又好发展。

三、要做好政府的秘书，该找市场找市场，该找市长找市长。

政府的各类政策，直接影响着自身的发展，从招标，投标的采购，到税收，工商行政管理，已经说明了自身与它不可分割的联系，要做一个遵纪守法的企业，养成良好的对公工作态度，争取没有各类违法罚款的行为。

四、学习仍是当务之急。

要加强学习，扬长避短，学习别人的长处，尽量改善自己的短处。从今开始，坚持继续收听并观看《巴彦淖尔新闻联播》，畅读《黄河晚报》，闲暇之余，对《诗经》，《资治通鉴》等，要做有效的计划学习，才能使身心得到有效的升华，对以后的生活和工作，起到举足轻重的作用。

五、良好的工作方式，仍然是影响全面发展的因素之一。

已入深夏，白天的时间较多，决定即日起，工作时间扩充为晚上9点，争取全面加班，处理完当天的所有事情。现因盲目扩大，已导致工作一人无法做完，要学会合理的利用时间，才是真正做到工作的关键。今年是艰苦奋斗之年，要确立艰苦奋斗之精神，完成当天所有工作计划，才能保证全年的工作计划，影响长远的计划。

六、严格制定作息时间制度。

工作逐渐增多，学会合理休息和工作也是重点问题之一。每天早晚牛奶一杯必须切实落实，按季度补充钙锌也非常关键。争取早睡早起，保持每日8个小时的睡眠。应酬方面，喝酒选择为啤酒，对于自身健康有着较大的影响。

七、人生大事，崇尚坚持。

从12月初到现在，我已经在公司工作近1个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个职业人的转变具有重要意义。

作为一个应届毕业生初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的，而且和我的专业知识相差也比较大。但是这一个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过项目经理和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了项目的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了项目交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对一个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

在这一个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多;需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

这里我要特别感谢部门经理xxx对我的入职指引和帮助，感谢他对我工作中出现的失误进行提醒和指正。作为应届毕业生初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

同时感谢xx对我们的业务指导以及xxx的每一次技术培训。由于我们是个it公司，我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定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，同公司一起展望美好的未来!

it行业业务员工作总结3

首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢!

20xx年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入鹏威公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20xx年12月31日，我总计开发有效客户x家，上门拜访客户x次，每天坚持打电话 30个以上，完成销售x万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年12月31日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

5、其它心得体会：

五、个人建议

综上，是我这段时间的工作总结和一点心得体会，不足之处，请各位领导和同事指正，谢谢!

it行业业务员工作总结4

各位领导、亲爱的同事们：

大家下午好。

紧张而有序的一年又要过去了，忙碌的一年里，在领导及各部门各同事的帮助下，我顺利地完成了本年度的工作。为了今后更好地工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

总结了过去，方能展望未来!最后说说明年的工作计划，辞旧迎新，在总结本年度工作的同时，针对自己不足之处，我对明年工作也提出了初步设想：

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋，展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好!努力工作，快乐生活!

**it业务员工作总结篇六**

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

一、理论经验

为了加强我们实践能力，学校为我们英语专业的学生安装了网上模拟实习教学软件，在网络上建立几近真实的国际贸易模拟环境，在其中亲身实践，熟悉外贸业务的流程和惯例，熟练运用交易磋商的各种基本技巧，体会国际贸易中不同当事人的不同业务伙伴建立合作关系，面临的具体工作和互动关系。

具体包括同业务伙伴建立合作关系，进出口成本核算，交易磋商的过程，外销合同的签订，进出口货物的运输和险，进出口报检、报关，缮制单据，议付结汇，办理出口核销退税等内容。基本上涵盖了国际贸易实务可能遇到的各个环节。通过实习，对国际贸易实务各个过程有了具体的印象，知道各种信函的写作格式，语言表达习惯，对成本进行核算及怎样作出合理的报价，还有进出口各个环节的的单据的制作。从书本上的东西重新输理一遍，在头脑中有一个印象，对待外贸业务出现的问题怎么解决有了底。

在这次模拟实习中感触最大的是成本核算和报价，它需要认真的学习课本上的公式，非常细心的进行核算，因为外贸业务讲究单证相符，这个一错，接下来的各种单据的制作就跟着错了。外贸业务是一环套一环的，所以很考验耐心跟细心。

二 、实践经验

二月初，我离开家，来到了深圳这个人才济济的大城市，开始了我的求职生涯，对一个还没有出校门，没有任何经验的应届大学生来说，这就是一种考验，找怎样的工作，怎么去应聘，这些都只是在课堂上听老师讲过，却从来就没有亲身体验过，来到了这里才知道， 原来，其中还有很大的学问呢。还有很多东西需要学习，书本上和老师所讲的只是其中一部分。

不知在人才市场投递了多少分简历之后，才会有一个面试机会，这样的面试机会又多么的具有竞争啊。在现在这个社会， 这样的竞争是可想而知的。

在不知经历了多少次面试之后，终于有公司愿意给我机会让我去工作， 想想当时是多么的激动，高兴的不知所措，终于找到了工作了，那种感觉很奇妙，无法形容，可马上又想到，自己什么都不懂，又担心自己做不好，很矛盾。 就这样，带着矛盾的心情，我开始了我的实习工作。

时间飞快，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2. 报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performa invoice 给客户做正式报价。

3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排生产计划。

5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按\"出口合同审核表\"的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知, 通知工厂按时生产： 如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7. 验货 ： 在工厂把货物生产好，并发货到公司之后， 要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9. 发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10. 确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉 sales confirmation，commercial invoice 等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨 ：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从 头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

**it业务员工作总结篇七**

转眼间，时间又过去近半年了，在今后的工作我要自觉加强学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力；做到脚踏实地，提高工作主动性，在点滴实践中完善提高自己；继续提高自身修养，强化为人民服务的宗旨意识。新的一年里，在镇党委政府的关怀与培养下，我会进一步严格要求自己，争取更大的进步。

前半年，投入了大量的精力，保证了业务扩充，使其发展势头越来越好，其中，对公业务迅速增加，已经成为主要业务，决定了其日后业务主要发展方向。资金方面，仍然靠整合资源，筹措资金来解决，情况已经大为改善，要保持良好的节奏，才能顺利开展工作。

目前，it产业已经到了关键时期，要在三年内全面完成行业整合，但此举是一个艰难的过程，需消耗大量的财力和精力，要求自身必须务实而行，以求产业生存。

下半年，工作仍需积极探索，要从以下几点出发，确保所有计划顺利进行。

要从产业链的中心向头向尾扩充，找到切入点，市场已经决定了自身该做哪些产品，哪些业务，这非常重要，以目前而言，实力不均以掌控链主。做不了链主，就要以一个关键点的方式来出现，来应对同行的竞争，市场的排斥。

1、现如今竞争如此激烈，企业要做一个定位，要在整个这个it市场中你作为什么角色去生存？批发、零售、还是对公，有条件的整合，没有条件舍弃。经济形势变化千幻莫测，长远的计划会直接影响发展方向，就像年初确立的“三一计划一样”，一年一进度。

2、要做一个长远的战略，要确立使命，企业生存的意义，为了盈利，那是必然。但仍需，要把it产业像种子一样散播在美丽富饶的巴彦淖尔大地上，用it，为巴彦淖尔市农业发展做出贡献，这才是最终的目标。

3、自身的结构要学会扩充，it产业是一种规模化经营的企业，要学会去如何实现规模化经营。结构的发展，必然会影响结果，从最初的经营开始，就要去学会管理，即使没有规模，要养成良好的财务，严格的工作制度，才能使自身又快又好发展。

政府的各类政策，直接影响着自身的发展，从招标，投标的采购，到税收，工商行政管理，已经说明了自身与它不可分割的联系，要做一个遵纪守法的企业，养成良好的对公工作态度，争取没有各类违法罚款的行为。

要加强学习，扬长避短，学习别人的长处，尽量改善自己的短处。从今开始，坚持继续收听并观看《巴彦淖尔新闻联播》，畅读《黄河晚报》，闲暇之余，对《诗经》，《资治通鉴》等，要做有效的计划学习，才能使身心得到有效的升华，对以后的生活和工作，起到举足轻重的作用。

。

已入深夏，白天的时间较多，决定即日起，工作时间扩充为晚上9点，争取全面加班，处理完当天的所有事情。现因盲目扩大，已导致工作一人无法做完，要学会合理的利用时间，才是真正做到工作的关键。今年是艰苦奋斗之年，要确立艰苦奋斗之精神，完成当天所有工作计划，才能保证全年的工作计划，影响长远的计划。

工作逐渐增多，学会合理休息和工作也是重点问题之一。每天早晚牛奶一杯必须切实落实，按季度补充钙锌也非常关键。争取早睡早起，保持每日8个小时的睡眠。应酬方面，喝酒选择为啤酒，对于自身健康有着较大的影响。

就如同我像昨日一样，喜欢你，没道理，我想，时间会证明一切，已经开始全面计划，争取我的幸福，如同我走向光明之路一样，总有那么一天.....

**it业务员工作总结篇八**

转眼201x年即将过去，回顾这一年，感慨颇多，特别是因为今年生小孩休假了三个多月，对办事处的工作和业务造成了一定的影响，加上今年小孩还小，工作上不能全身心投入，工作业绩和积极性有所下降，所以在这里我特别要感谢各位同事对我这一年来工作上的包容和支持，201x年的话我一定会更加努力地工作。现将我这一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、201x年工作完成情况

1、201x年年度销售任务为109万，实际销售为(截止12月6日)，完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为千岛湖镇主城区新安大街，新安东路至阳光路段。

二、201x年工作存在的不足

1、经销商、业务员无法进行全品项销售

每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水平亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。公司这几年来的品种发展虽有所改进，但是与别的公司相比产品还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去武汉参观后深有感触。

2、供货、订货组织不严，影响销售

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在7-8月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售应急预案缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成桐庐、富阳、杭州、嘉兴等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

3、其他产品广告宣传不到位，促销无力

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性

虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的正比，反而是阶梯型下降的正比，并且有些还设置了最高奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的囧况。在我看来，奖金就是公司对业务员的销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

5、内外勤分工不明确，管理制度不完善

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略;办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

三、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习。因此，计划201x年重点做好以下几方面的工作：

1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成201x年销售任务。

2、努力好做销售工作，从产品的价格、数量、质量以及自身的服务态度方面，细心地与客户沟通。

3、积极维护好客户关系，并不断开发新的客户。

4、千岛湖是一个国家级旅游度假区，千岛湖的会务经济已经逐显重要地位，因此，线路上的多家星级酒店我将作为重点开发和维护单位，积极拓展产品使用量和使用区域。

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