# 2024年业务辞职报告最的(精选12篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-17

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。业务辞职报告最的篇一尊敬的领导：至从200x年x月x日至今已有四...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**业务辞职报告最的篇一**

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、各产品在当地的分额、产品的分额及主要竞争对手等，根据以上基本状况，确定在当地的市场目标。

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)

**业务辞职报告最的篇二**

各位领导：

您好！

我是xx，这次是来和你一起辞职的。作为销售业务员，我真的应该有所准备。我最近的工作很糟糕。这段时间压力很大，需要调整。我觉得这方面还有很大的提升空间。作为一名销售人员，我应该在这个阶段负责这项工作。作为销售人员，我知道什么是最重要的，业务能力还是不够好。

来公司没一两天了。三个月真的做的不够好，尤其是表现，总是平平，有时候是公司垫底，感觉压力越来越大。我真的不想看到这样的事情发生。这是我应该有的素质。作为销售业务员，主要应该提升自己的业绩。我总是想着如何提高自己的表现，却没有详细的工作计划。没有一个好的判断，在这一点上我还是有很多问题的。我不能再这样下去了。我没有做好我的工作。真的是坏事。这是我应该做好的事情。做销售业务员是我应该有的态度。最近工作感觉很辛苦。这方面我需要做好准备。作为一名销售人员，我需要知道我需要做什么。

你总是对我有期望。我知道我的工作能力不是很强，所以我需要做一个决定。既然我做不好这份工作，离开就是最好的选择。我不能再这样下去了，这是很大的工作耽搁，影响很大。这是我应该做好的事情。在这方面，我要端正心态。作为学生，这也是我需要认真准备的。现在我和你一起辞职。我知道我还有很多缺点。虽然你没提我，但我还是觉得需要好好规划一下。我最近几个月的表现真的不够好。作为一名销售人员，我肯定需要注意自己的表现。这方面我应该有自己的判断。我认为我没有能力做好这项工作。毕竟我每个月的表现都不是很好甚至很差。这让我觉得问题还是很大的。我很清楚自己的不足，一定会想清楚的。感谢公司对我的培养和你对我的关心。以后我会认真履行我的职责。我希望你能批准我的辞职。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**业务辞职报告最的篇三**

尊敬的陈主任：

您好，我是信用卡中心xx。感谢这一个月来您对我的关怀，然而今天我却不得不向您恭敬的呈递上我的辞职报告。

回首这一个多月来，首先得感谢xx银行信用卡中心广州分中心给予我这次机会，让我有幸加入推广室业务一组这样一支在招行百余支业务组里业绩都能名列前茅的优秀团队里，在一组，我感受到了荣誉同时也体验到了压力，这些都成为我每日工作的原动力。入职以来我进行过写字楼、大型商场、街边店铺的陌生拜访，同时也实践过不同形式的摆摊工作，凭借这些多元化的作业方式，我份内的任务量得到了一定的保证，但还是未能圆满达到领导所给予的期望。 之所以选择离职，大致有以下几方面的原因：

第一，社会之所以产生分工，是由于每个人的能力不同，而个人能力的差异势必会从客观上要求人人考量自身实际，选择能闪避其短而发挥其长的工种。本人入职以来虽然兢兢业业的工作，却仍然与公司所要求的月最低任务量目标有一段距离，而再结合每日诸如交通费、饮料费的开销，让自己感觉到了入不敷出、捉襟见肘的考验。因而，从民生的角度而言，离开xx银行信用卡中心确实是经济无奈所致、能力所不胜任这份工作所为。

第二，坦诚说来，之所以选择xx银行信用卡中心这份工作，我的初衷更多的是倾向于让这份工作来重新塑造自己的性格，而从目前的效果来看，是完全达到了。这一个月过去，我改掉了腼腆和不敢在陌生人面前谈吐的缺陷，培养成为现在勇于在众人面前展示自我的个性，以及与陌生人有强烈攀谈欲望的性情。这短短一个月端正了我二十几年来性格上的不足，锤炼出了全新的自我，这对我今后不论是在职场上亦或是在人生大道上，永远都是有百利而无一害的。

第三，去年毕业后我参加考研，天意弄人的是我仅以一分之差未能如愿，这不得不说是一次人生的转变，姑且不论这次转折是利还是弊，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，而这需要有一份朝九晚五、有规律作息的工种，因而离开招行也是出于自身职业规划的考虑。

以上就是我离开现任工作的三个理由，希望能得到领导的谅解。

其实我做人很谦虚，喜欢将问题拿与您交流，希望通过沟通来吸取对自己有益的建议，而不是您所批评我的“固执”。尊重师长对我的指点是我一向为人的秉性，我从未有过顶撞或是将意见不屑一顾的张扬，这一点希望得到您的认同。

**业务辞职报告最的篇四**

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，主要是分配给和，在这2周内我会带着她们熟悉客户和工作流程。

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!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年x月x日

**业务辞职报告最的篇五**

尊敬的领导：

您好！首先感谢您在百忙之中抽出时间来阅读我的辞职报告。从年初入职到现在，我成长了许多，无论是销售技能还是为人处事方面都让我受益颇深，感谢公司领导和同事长期对我的栽培、关心、支持和帮助。

天下无不散之筵席，经过深思熟虑，我决定辞去在公司所担任的职位。我可能会在11月份某个你觉得方便的时候离开公司，最好是11月10日之前。此时我选择离开，并不是一时的心血来潮，当然了目前白酒销售旺季已经来临，淡季时煎熬我们一起走过，旺季时收获我无福消受，感觉有点遗憾，但我经过长时间考虑之后才做出的决定。相信在我目前的这个职位上，公司有很多同事可以做得更好，也相信您在看完我的辞职报告之后一定会批准我的申请。

目前，我主要觉得因为家庭跟其它一些事情，自己在工作上有些力不从心，不能全心全意投入工作，缺乏刚进公司时对这个行业的热情以及学习的兴趣。如果再这样混下去，势必是在拖公司的后腿，也是在浪费自己的时间，对公司、对自己都是一种很不负责任的做法，对不起那些关心和指导我的同事们；所以我决心离开，我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉，相信公司可以找到比我更合适的员工来接替我的工作。

在公司这段时间里，我学到很多也得到了很多，这些宝贵的经历和经验都会伴随我终身，这里的同事们也都对我很好，大家相处很融洽。非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾，同时我也很感谢大家在工作上给予我莫大的帮助和信任，在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸，我确信在公司的这段工作经历将是我整个人生中相当重要的一部分。

当然，若你容许的话，我愿意，并且渴望在闲余时间，为我们这个团队继续出力，为昌吉古城酒业的事业添砖加瓦。

再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，我会努力做好辞职前的各项工作，比如店面的交接等，同时我也希望公司能够体恤我的个人实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

最后，真心地祝您和公司全体同事身体健康、工作顺利！也祝古城酒业昌吉分公司事业常青，欣欣向荣！

20xx年 10月25日

**业务辞职报告最的篇六**

尊敬的业务部领导：

您好！

首先，非常感谢您这半年来对我的信任和关照。

这段时间，我认真回顾了这半年来的工作情况，觉得来xx宾馆工作是我的幸运，的工作氛围以及环境还是不错的，同事都很友好，并且能够互相帮助，一直以来我也非常珍惜这份工作，这半年多来老板对我的关心和教导让我感激不尽。在xx宾馆工作的半年多时间中，我学到很多东西，无论是交际方面还是做人方面都有了很大的改善，感谢老板对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激这份工作给予了我很好的锻炼机会，但同时，我发觉自己从事这份工作心有余而力不足，长时间的工作让我有点吃不消。故我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定。我将做到年底结束后离开宾馆，以便完成工作交接。我很遗憾不能为宾馆辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿老板及各位同事工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人：

日期：

**业务辞职报告最的篇七**

xx电信的领导们：

带着抑制不住的微笑，我向您提出辞职。

我知道我的辞职对您影响不了什么，但我的辞职证实了公司的一种现状。

我已经厌倦了每天开会汇报我今天发展了多少个e9套餐或者是我今天又去哪里贴了违章小广告(还需要拍照片回来证明)，已经厌倦了电信每月一新的劳动竞赛内容和每月不变的绩效工资(无论你拉回来10个宽带还是拉回来50个宽带区别就是几十块上下)，厌倦了每星期双休时需要下小区营销加班却没加班费也没补休......我身为全球500强企业的员工，拿到却是只比我家小区保安多200元的绩效工资(人家还包吃住)，在汽油费、物价飞涨的社会，快要养不起家的我只好选择离开，另谋高就......

现在，我在此向你解释我为什么要辞职。

一、首先当然是提成待遇问题：一直以来，我都任劳任怨、想尽一切办法去完成那每个月只有少数几人能完成的不可能完成的营销任务(完成任务的有不少是没经过用户私开业务的)，待遇提成方面，你们都说是比较高的，但就我所知，和移动公司比较，我们电信员工是最低的，工作却是最繁多的，而且居然还有完成不了任务就要被罚钱的公司规定，(在此之前最恶劣的我只听说过做工不发工钱)给您提个意见，如果在提成待遇问题上，你们不去正视，公司永远留不住好的员工。

亲爱的电信领导，现在，我将不再保持沉默。你是个好的营销人员，但却不是一个合格的管理者!我要离开了，再见，我不干了!我还要提醒你，大多数的员工都注意到了上述几点!祝xx电信好运吧，我走了，再见了，我辞职了。奉劝大家：珍惜生命，远离电信。

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**业务辞职报告最的篇八**

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，外贸业务员的辞职报告。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，辞职报告《外贸业务员的辞职报告》。

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:

时间：20xx年xx月xx日

**业务辞职报告最的篇九**

尊敬的领导：

你好。在思前想后反复琢磨一番之后，我决定辞，离开这个曾经以为可以实现梦想的地方，去另一片天空闯荡。

去年八月底我来到了众发，之所以加入公司是因为医药行业很火，销量很大，而我们公司是寄生于医药行业的，所以在这个行业的前途是光明的。再加上经过较长时间的接触，让我了解到公司里有几个老业务经理做的都很好，可以过自己想过的生活时，我觉得在这里也可以经过自己几年十几年的努力也可以像他们那样。每当想到这我的心里也就有底，有了盼头了，我25岁买车，30岁买房，40岁退休的梦想就可以在这里实现了！

可是，随着时间一天天的过去，对公司的认识也越来越清楚，渐渐的我明白我的梦想在众发是不能实现的了得。虽然从我进公司起我就感觉公司里不太对劲，完全没有活力，车间也好办公室也罢似乎缺少什么，感觉就像是一潭死水，没有生机。后来听他们说，我们现在所想到的王总早就知道，并且正在慢慢的改变着，于是乎这样我也宽心了许多，毕竟梦想在这里还能实现，年轻人受点委屈，受点罪又有什么关系呢？但是现在我丝毫没有看到公司向着正常的方向发展，一切还是原来那样，我总是一次次的抱着希望，结果却是一次次的令人失望，无奈之下，最终下定决心放下这份鸡肋般的工作。

没有任何实质意义上的贡献就选择离开，那是逃兵的表现，之前我是以之为耻的。这次自己也做次逃兵，感觉真的很无奈，自己是真的没有太多的时间了，因为现在我还一无所有，马上就到了买车的年龄了，应该是时候为自己的将来好好打算一下了。以下是我辞职的原因，同时也是公司存在的问题，希望领导仔细想想接下来的众发该如何发展：

1、公司招员工“不负责任”。听说公司每年都招业务员（我没见过，不知道真假），但是招来之后目的不很明确，都知道，招业务员来就是开发新市场的。但是为什么年年业务员都不到一年就辞职？很多员工就是不明确来公司的目的，为什么来众发？究竟是众发哪一点吸引你来？再加上公司也不太善于区分马的种类，做到仁者见仁智者见智，螺丝钉发送到螺丝帽的岗位上，导致不管骡子还是马的都来做业务，结果不一会就都走了。

2、公司没有正规系统的业务培训。虽然说公司里也有培训，那只是类似于大学校园里的讲课，似乎是没有多大作用更没有多少人去认真听的。我承认在出去做业务的时候，专业知识很重要，但是更加重要的拜访客户的方式方法，如何与客户沟通以及激励自己员工的工作激-情上没有培训，起码是我没有接受过。业务员只能自己想办法，通过不正确（时间是检验真理的唯一标准，更确切地说是不成熟）的方法去拜访客户，其成功率可想而知了，这就是为什么新业务员一个大省跑下来没有客户的原因。这样一批不合格的业务员出去跑市场，实际上是得罪客户，破坏市场。亚洲销售之王陈安之说过，没有接受过培训的业务人员是公司最大的成本浪费！

3、公司领导存在信用问题。蛇无头不行，人无信不立，火车跑得快全凭车头带，领导的方形不明确，下属也很难找到方向。记得王总要求过我们要为自己未来三个月做好计划，没有计划的人很难有很好的发展，但是领导对于我们的规划没有确定，我们有再好的计划也只能是空的。我曾经计划三月就能去东北，于是过年期间我查完了东三省的资料，结果李栋那里不要人。每次找王总他总是说你们现在济南跑着，公司马上把你们给发出去了。但是结果呢？脱了快两个月了，还是那样！即使不发我们出去，明确安排我们在济南也可以，至少那样我们也有个努力的方向，现在什么都是模棱两可的，就像一辆火车有两个火车头，分别向不同的方向开，即使他再有力量也不会跑远的！

4、出现问题不能及时解决。公司的领导习惯性的把事情一再的往后延迟， () 不能及时的\'处理。就像一开始说是实习三个月定岗，后来拖到半年定岗直到现在我快一年了，定没定岗还不确定。现在领导的承诺是三五天把我们发出去，直到现在两个月了，还是那样。长时间的往后延迟，会把员工的心给拖死，斗志也会在这样无声息的等待中丧失，到最后损失的还是公司。如果人和马赛跑，肯定是马会赢，如果人要是骑在马上跑，虽然还是马赢，但人会离成功更近一些。像这种在马上成功的就被称之为“马上成功”。

5、不抛弃，不放弃。《士兵突击》曾经红遍大江南北，其原因不仅仅是剧情感人，更重要的是为人们讲述了一种精神。不抛弃，不放弃。不抛弃每一个客户，不放弃每一次机会。新客户刚开始肯定做试探性的合作，给我们的量肯定不会太大。作为新业务员刚开发出来的实属不易，应该给予更多的扶植，而不是一棒子打死。哪怕是因为其小没发展前途合作几次不合作了也好，这样至少新业务员可以学到很多，下次会进步很多。

虽然在众发的这段时间有很多的不顺心，但是总的来讲还是比较开心的。说的这些只是代表我自己的观点，可能事情不是这样的，但公司要想正常发展，还是要留住人，员工才是公司最重要的，如何留住人，望有关领导关注一下。

天佑众发，明天会更好。

李高振

2024年5月26日

尊敬的xx-x领导：

您好！

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。提出离职我想了很久，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倾于内向，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呈的时候，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：xx-x

xx年x月x日

尊敬的领导：

本人自应聘贵公司以来，经过五个月的努力，终于接近业务员的水平。在工作中，由难到易、从生疏至熟练，由一个懵懂的人逐渐转向成熟。为此，我非常感谢贵公司给我一个展现自己能力的舞台。在这个舞台上，有多少坎坷我都默默承受，因为我只能向大家展示公司良好的形象。虽然两位领导对待每位职工都如同自己的亲人，但是曲终人散，我这个演员也该退场了。相信贵公司的名誉一定能吸引更多的贤才加入。综上所述，请两位领导同意批准本人辞职。

在递交这封辞职信时，我的心情十分沉重。现在由于我个人因素的影响，无法为公司做出相应的贡献。因此，请允许离开。

当前公司正处于快速发展的阶段，同事都是斗志昂扬、壮志满怀，而我在这时候却因个人原因无法为公司分忧，实在是深感歉意。如果贵公司在业务繁忙时需要我帮忙，我不计报酬，只要接到电话，我愿意赶来帮忙。

感谢诸位给予我的信任和支持，并祝所有同事在工作和活动中取得更大的成绩，愿公司越办越好，在新的一年里更上一层楼！

此致

敬礼

辞职人：禹杰杰

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。

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惯的作人原则，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：有进为了将竟争对手打败，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已了，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已也得下岗。

自已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，又有竟争关系，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，在这关健时刻，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跃，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。

太多太多的你主过的话，但最后总是你自已推翻自已的话，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，其实自已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

**业务辞职报告最的篇十**

敬爱的领导：

您!

从20xx年x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，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(本站推荐：.)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!

xxx

20xx年xx月xx日

**业务辞职报告最的篇十一**

尊敬的领导：

您好！

我因为诸多个人原因，经过深刻冷静的思考后，郑重的向公司提出辞职申请。

由于部门领导对我的能力的信任，使我得以加入公司，并且组织学习来提高个人能力，指派导师帮助和辅导。经过这几个月在公司的工作，使我学到了很多知识、积累了一定的经验。对此我深怀感激！感谢部门领导给我提供了一个展示自己才华的舞台，并且给了我一个能与一群出色员工一起工作的机会，感谢在我们共同工作的这段时间给予我的支持与鼓励！

我很满意公司的工作环境，但是由于一些个人原因，我不得不向公司提出辞职申请。根据规定：“员工在合同期内提出辞职，须提前一个月向直接上级主管提交书面辞职报告。”现提交辞职申请报告，并希望能在x个月内正式离职。

对于由此为公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**业务辞职报告最的篇十二**

尊敬的业务部领导及各位同事：

您好！

正如本信的\'名称，我已决定辞职。

首先感谢业务部领导及各位同事在此期间的帮助，是你们的点滴帮助与教诲使我进步成长，感受了其中的辛苦与喜悦。，所以在期间经历了很多东西，也学到了很多东西，与各位同事更是时间虽短却情意深厚!每一个人身上的优点及长处都值得我去学习。虽然我自身的原因即将离开大家，也会到新的业务部，甚至到不同的行业，可我会一直牢记大家的教诲。

因此深感对不起大家。祝愿各位同事工作顺利，祝愿业务部发展越来越好!

申请人：xx

20xx年10月13日

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