

外贸跟单员的工作重点 外贸跟单简历

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

外贸跟单员的工作重点 外贸跟单简历篇一

姓名□xxx

性别：女

年龄：23岁

工作年限：1~2年

学历：大专

期望工作地区：徐州市内

求职意向

工作经历

工作时间□20xx年8月一至今

公司名称：徐××贸易公司

职位名称：外贸业务员

工作描述：公司主要从事出口业务，出口到中东，非洲居多。出口产品涉及很广，如阿拉伯人喜欢的香熏产品，香熏灯，香熏炉等等。还有家具，包装机器，食用香料，以及化工产

品。

工作内容：

- 1, 收发email及客户询盘：每天及时回复客人的询盘，必须保证收到的反馈及时回复并且保证回复的及时性。
- 2, 主动寻找买家：利用internet开发客户，报价，合同制定，和客户沟通相关事宜，寻找供应商，得到最优惠的采购价格。
- 3, 促成交易：签合同，确定样品，跟进生产，验货，订船，提交单证给客户，货款回收。维护重要客户，长期合作。
- 4, 定期更换产品图片。将新产品信息发布上网，或者将产品的图片替换一下。这些都会让买家及时了解公司的最新信息，吸引新客户。

教育经历

在校时间:20xx年1月 至今

学校名称：徐州工程学院

专业名称：金融系

学历/学位：大专

语言能力

英语：六级

国语水平：优秀

粤语水平：一般

工作能力及其他专长

英语熟练，从事过外贸出口业务，熟悉船务、跟单、联络客户，能独立开发海外客户。

自我评价

本人性格外向活泼，有一定的工作经验，独立，开朗，自信，能承受工作压力，责任心强。热爱运动，希望能找到一个属于自己的，适合自己的外贸工作，进步一提高自己的业务能力。

外贸跟单员的工作重点 外贸跟单简历篇二

既然是跟单，就说明我们已经和客户有过一面之交，对客户的基本情况有所了解。那么，所要继续做的就是尽量的去收集客户的资料，了解客户经营情况，为进一步跟单、订立好目标和方法。了解客户是否真正的需要你的产品，是非常重要的。

有些客户可能只是问问价钱，或者并不是真的需要产品，对于这样的客户，在第二次跟单后就应做出判断。完全可以把这些客户列入c类，也就是需要长期争取的客户。这种客户的跟单周期可以长一些，一个月一次为好。有的客户不直接拒绝，也不下定单，这类客户很可能是资金问题或者是还在和同类产品进行比较，这类客户可归为b类，也就是短期争去的客户。对于这种客户不要跟的太紧，一周一个电话比较合适。还有一种客户，就是已经答应了定单，却迟迟没有签合同，这类客户为a类客户，能及时拜访一定要面谈为好，不能面谈的，一定要通过电话问清楚客户还存在什么困难。及时帮客户解决。

做好跟单登记工作，最好写清楚日期和简单的`情况。做好跟

单登记是避免把跟单变成骚扰的最好方式。因为有了登记，也就把你的跟单变的有计划和有目标。还有注意的是，一个公司不能有几个销售员同时跟一个客户，这样不但达不到跟单的目的，还会引起客户的反感。

跟单的心态要平和，不要太急功近利。许多销售员不是从客户的利益出发，不关心客户的问题，一味的跟客户要定单，要不到定单时，就恶语伤人，胡搅蛮缠。最终只能让客户讨厌，让客户感到不是在谈业务而是一种骚扰。跟单一定要从长远出发，以交朋友的心态反而更容易拿到定单。

要想做好一名外贸跟单员，工作中的许多细节也需要非常注意外贸跟单实习小结5篇外贸跟单实习小结5篇。做到万无一失，面对客户对自己产品的怀疑和疑问要十分清楚并肯定的即时给予答复，不要让客户觉得连自己的员工都对自己的产品不了解或不肯定的感觉。你的自信也是客户对产品的一项评价标准。

外贸跟单员的工作重点 外贸跟单简历篇三

做一些常规准备

如果你所要应聘的工作是在报纸上看到的，就要先仔细看一下广告：他们要求什么样的资格和工作经验，什么样的个性最适合这份工作？如果可能，尽量了解那个公司有多大；产品的市场占有率及员工人数；它提供什么样的产品和服务；它的竞争对手有哪些。把这些内容，都记在纸上。

再仔细检查一下你的记录，认真考虑你能给公司提供什么？记住，你要向未来老板展示：你就是他们需要的人才，让他们相信，你有足够的'能力为公司创造效益。

树立你的形象

面试官绝不会接受那些把找工作当作摸彩的低能者。相反，如果你对公司产品的市场了解，并且能够销售这种产品，他们会很容易记住你。同时，穿着要符合所应聘的职位。

积极去回应提问

既然，你不能预测到他们要问的一切问题，那么，就要将所有的精力，用于练习你所要说的每一句话。甚至要在镜子面前不断练习，直到你能清晰平静地进行谈话。记住：作为那份工作最合适的人选来推销自己。

“你什么时候离开你目前的工作？”“你为什么被辞退？”

谈你的工作经历要提纲挈领，应为此类问题做些准备。如果你失去以前的工作，只是因为公司裁员，一定要强调，并不是因为那份工作不适合你。如果你离开职业市场很久了，那你就强调，你已经学到了新的技能或课程，以此提高自己。积极地谈论你在提高技能过程中，所遇到的新的挑战、新的机遇。你应该坐下来，仔细列举出以前的老板对你的工作比较满意的地方；用你富有进取心的例子，来打动未来的雇主。

外贸跟单员的工作重点 外贸跟单简历篇四

1. 描述一下你自己。

a□列举自己的个人经历、业余兴趣爱好等。

b□大肆宣扬一下自己良好的品德和工作习惯。

c□列举3个自己的性格与成就的具体案例。

解答.a□错误。一般来说，招聘者更想通过这个问题了解你的习惯和行为方式。个人的详细资料对他们来说没有任何意义。

b□自大并不能让你从竞争中脱颖而出。回答完问题以后，你必须得到招聘者的信任并让他/她记住你。这样的宣扬并不成功。

c□最佳答案。案例是你能力最好的证据。一个清晰简明有力的案例能让你从人群中脱颖而出，给招聘者留下好印象。因此，在面试以前最好考虑一下这份工作需要自己什么样的品质，做好准备。

2. 为什么你是这份工作的最佳人选？

a□我干过不少这种职位，我的经验将帮助我胜任这一岗位。

b□我干什么都很出色。

c□通过我们之间的交流，我觉得这里是一个很好的工作地点。

解答.a□错误。经验是好的，但“很多相同职位”也许更让人觉得你并不总能保证很好的表现。

b□错误。很自信的回答，但是过于傲慢。对于这种问题合适的案例和谦虚更重要。

c□错误。这对雇主来说是一个很好的恭维，但是过于自我为中心了，答非所问。应该指出你能为雇主提供什么。

d□最佳答案。回答问题并提供案例支持在这里是最好的策略。

3. 你有什么弱点？

a)我的同事们什么事都抱怨的时候我总是很有挫折感。

b)我不大看重个人名誉。对我来说，只要把事情做好，我不在乎谁得到名声。

c)我不觉得自己有弱点。

解答.a)最佳答案。这个总是很圆滑地表现出你关注并且评价他人表现的能力。同时，也显示了你有很好的批评技巧，这对什么职位都重要。

b)错误。这显得你不大重视别人，过分看重结果，并且不大可能有很强的能力帮助他人发展。

c)错误。弱点也是了解一个人价值的重要方式，这种一维的答案很可能使得你忽略了招聘者想要的东西。

4. 对我们公司都知道些什么？

a)我事先看过一些贵公司的介绍，就我所知贵公司……

c)关于你们公司，我知道很多，我喜欢在你们公司工作。

解答.a)错误。这种描述方式显得你对自己所知的不太有信心，而且给跑题留下了大量的空间。

b)最佳答案。尽管要说得这么准确需要好好准备一下，但是会使你的面试受益匪浅。(我每应聘一家公司，都会通过各种渠道，了解公司情况，且打印下来，面试时带上，有意无意表达出来，表示你很在乎公司，很在乎这份工作，你也早就成为公司的人)

c)错误。这显得你对该公司什么都不知道。在面试中，充分的准备是无可替代的。

5. 你对薪水的要求是什么？

a)我觉得我至少值年薪6万。

b)我觉得薪水可以协商。贵公司在员工待遇上声誉一向不错，我相信我的待遇也不会差。

c)钱对我来说并不重要，工作环境才是最重要的

解答.a)错误。在面试中我们总是应该更精巧地处理金钱问题。

b)最佳答案。这很好地显示了你愿意为该公司工作的意愿。

c)错误。这个答案显得有些一相情愿，招聘者也许会怀疑你日后只是为公司的好处而工作。

外贸跟单员的工作重点 外贸跟单简历篇五

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

20xx年全年销售处xxx□xxx等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

进一步规范自己的工作流程，加强工作的`计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——

当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单（业务）员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4、面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们（处事习惯，工作节奏）以便给予更周到的服务。