

最新销售的转正申请书(实用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

销售的转正申请书篇一

敬爱的公司领导：

工作总结时间过得很快，一个月的`试用期转眼就过去了，在公司的这一个月，我过得很充实，收获良多。一个月前，我怀着一颗无比向往的心来到公司应聘。很幸运，我有机会被公司录用，并且进入西安办事处工作，工作职务是西安办事处助理，这是一份各方面都很让我满意的工作。由于对快消品行业运作的认识几乎是零，所以始初入公司，我调整好心态，积极投入到本职工作当中。在这个月当中，我首先积极了解公司的整体情况，熟悉我要工作的大环境。休息时间，积极与办事处各位同事沟通，希望能够尽快的互相认识，为以后的工作开展打好基础。同时，作为办事处助理，我积极的了解办事处的销售渠道以及市场覆盖、客户信息等情况，为办事处的销售工作提供辅助。

在这一个月中，我认真的完成了办事处需提交总部的所有资料；辅助销售经理对市场销售情况进行跟踪，做好市场销售跟踪资料以及客户的回款情况统计给西安办的两位销售经理，并对订单缺货或延迟发货等情况及时跟客户进行沟通，尽可能的在第一时间作出调整；再一个就是客户费用的核销及时提报总部并对缺漏的资料及时跟踪补充；认真准确的对mt的月会内容进行记录，并及时的整理会议资料提报经理。作为西安办助理，除了为销售经理提供销售跟踪等资料，完成

总部需要的资料提报外，我相信未来更多的工作我会保质保量的完成，不断学习充实，总结经验，提高工作能力，协助好西安办事处的市场开拓做好各项工作，可以在西北这个大市场的开拓中出一份力。试用期中，我一直严格要求自己，认真对待每项工作，做好各项工作情况的反馈，及时解决各种问题，协调安排好工作进程。在此当中，遇到不明白的问题主动请教，主动学习，不断充实提高自己，希望自己能够尽快的熟悉本职工作。

经过一个月的学习，我学到了很多，受到了很大的启发。看到公司的良性发展，工作氛围的朝气蓬勃，我感到很开心，也使我更加迫切地想要成为一名正式的xxx员工，实现自己的人生价值，能够与公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请公司领导给我继续锻炼学习的机会。我会继续以饱满的工作热情和踏实求真的工作态度做好本职工作，不断学习进步，为公司贡献一份自己的力量。

此致

敬礼！

申请人□xxxx

申请时间□20xx年x月x日

销售的转正申请书篇二

各位公司领导你们好：

市场开拓阶段。

1、从5月8日进进市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，并发

掘出了几家意向性的客户。

2、经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有南瑞，江苏菲尔，南京因泰莱，上海安可瑞电气，紫光测控等；在低压仪表这块大部分选用比较低真个指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的进围企业。

3、通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟天津利海科技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材团体安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽商，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的造访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，把握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行先容，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投进到工作中。

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

销售的转正申请书篇三

尊敬的领导：

时光荏苒，在杭州健康药房有限公司3个月的试用期即将结束，所以，我向公司提出转正申请。

我是一名应届本科毕业生，虽然在校时学的是药学专业，曾经做过保险业务，曾经对安利纽崔莱的产品也做过深入的了解，但是学习的大多是理论知识，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作。经过三个月的学习，了解到学校里的和实践中的还是相差的蛮大的。我从不适应到慢慢适应，从不熟悉到比较熟练，是本公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化以及门店部经理和师傅崔药师的带领，让我很快完成了从学生到职员转变。

在担任健康顾问兼收银员期间，虽然这业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是领导和同事的耐心指导，以及公司的及时的培训使我在较短的时间内适应了门店的工作环境，也熟悉了门店的基本操作流程。

在门店的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，在新员工培训上讲到门店经营无大事，所以要做好每一件小事是最重要的事情。比如陈列，就是将药品按一定的规则摆放在适当的商场位置上。首先要展示好商品，基本上要做到整洁美观，尽可能的做到吸引顾客，最终达到促进销售的目标。在不懂的问题上，就虚心向有经验的同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，尽早能成为一名店经理，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，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门

的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我现在已经能够比较独立参加门店的基本工作，做一些门店的帐务。另外，营养素销售技巧，也提高了不少，从第一个月的200元左右，到第二个月的1200元左右，按照公司的话，就是“多说一句话，肯定会有收获”。每次参加完公司的培训，都学习了不少有用知识，并将之运用到时间中来。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

我近期的目标是首先成为一名优秀的销售员，再成为一名合格的店长。扎扎实实的学习药学专业知识，尽早考出初级药师证，执业药师证，成为一名合格的药师。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，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。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、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，同公司一起展望美好的未来！

申请人：

日期：

销售的转正申请书篇四

您好：

我是小区部xxx□已来xx将近三个月，从中学习到好多东西，记得当年刚从学校毕业，曾十分的迷茫进入何行业。曾在朋

友介绍来xx面试。当年的自己那么的青涩也很内向，袁总和王经理面试了我，最后没要我。前几天才知道不要我的原因是我太实在了，怕有些场合应付不来。后来我还是进入这个行业，进入了衣柜行业，那时的自己已慢慢走出青涩，最后通过了面试。

我是个骨子里要强的人，不愿服输的人。进入xx这个平台，我感到十分的高兴，我喜欢销售，喜欢xx喜欢xx这个团队。我喜欢xx每一个人，他们伴我一步步成长，允许我犯错误，我承认我人不聪明，但是我肯努力，敢拼搏。我有做销售中重要的一点重要因素一有激情。刚进xx我屡屡碰壁，但是超哥，和燕姐对我很是照顾，我从一个不完全做销售的我，变得越来越适合这一行业。我不甘平庸过一生，我愿奋斗一生，不辜负自己活一生。我曾很拼命做过好多事，但是事与愿为，失败好多次，可能我是属于那种心气很高的人，但是却无才无德。曾被家人批评过，不要眼高手低，所以我慢慢从最简单的做起。年轻的时候不拼搏。此时不搏，更待何时。喜欢xx这个氛围，我会努力融入其中，并且享受这种感觉。

如果转正了，我将倍加得为xx事业奋斗，创造更多的业绩，不负培养我的xx人。虽有哭，有泪，但是我知道我正在通向成功的彼岸。我会做好上级安排的事，赛然能力有限，但是仍会尽全力，希望领导们能给一次转正的机会，让我进入这个平台奋斗！

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

销售的转正申请书篇五

敬爱的.公司领导:

我是20xx年2月27日加入荣盛房地产的。按照劳动法规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为荣盛正式员工。经过近三个月的试用期，我从各方面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。我从内心当中，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。

企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，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们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，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，距离企业文化的要求仍有一段差距，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荣盛人。

进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。

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，不作违反公司规

定，损害公司利益的事情。

其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急！使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。

最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形像，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形像，我要通过自己的努力，维护企业形像。

在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。

销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

销售的转正申请书篇六

尊敬的公司领导：

我于XXXX年X月XX日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售管理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。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。我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己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，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。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。

我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、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，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，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，有很强的团队协作能力；责任感强，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；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

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，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

申请人□xxx

xx年xx月xx日

销售的转正申请书篇七

尊敬的公司领导：

你好！

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞

争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

客服部利润主要来源□xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；实创xx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门

创造出一个个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点xx无线网，和一部分的上网费预计利润在xx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xx万元；其余网络工程部分xx万元；新业务部分xx万元；电脑部分xx万元，人员工资xx—xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

- 1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

- 2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

- 3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

- 4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

在此我提出转正申请，希望自己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

销售的转正申请书篇八

尊敬经理、各位同事：

大家好！我于***年**月**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 正确执行青岛标准化流程，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x月x日