本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚：对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神;活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行;上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。在未来的工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与企业同步发展。

6

诚实守信，努力踏实，工作态度认真，有责任心，能吃苦耐劳，有较强的自学能力；虽为应届毕业生，但本人有积极的心态和不服输的精神，好问好学，力争能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

7

5

本人性格开朗，大方。对事物有敏锐的洞察力;能很好得与人沟通，具有团队合作精神;对负责的工作会付出全部精力和热情，制定缜密计划，力争在最短时间内将目标达成;喜欢挑战，能在较短时间内适应高压力的工作。具有很好的组织能力

我是一名毕业于重庆工商大学的应届毕业生，在学习上，有着扎实的专业基础，勤奋好学，态度端正，通过国家英语4级及计算机2级。在工作上，认真负责，有较强的组织能力，自己常参加各种学生工作来培养自己的工作能力。工作踏实，任劳任怨，责任心强，积极配合上级的任务。在生活上，养成良好的生活习惯。注重扩张自己的兴趣与爱好，锻炼自己的沟通和组织能力。希望尽自己最大努力为公司创造最大利益。

4

本人性格开朗，善于与人沟通交流，为人诚恳，勤奋好学，积极向上，在本科阶段，曾在学生会任组织部长；与同学一起建立了大学生心语协会，任副会长，具有较强的组织能力，沟通能力和团队合作精神。适应能力强，有很强的责任心和团队意识，并具有一定的管理能力。在掌握专业课知识的同时，积极拓宽自己的知识面，了解有关市场营销，现代企业管理，合同法等方面的知识。

3

2

热情随和，活泼开朗，具有进取精神和良好的团队合作精神。在校学生会期间，和其他干事一起组织，策划活动，活动多次受到领导的表扬和认同。

为人乐观，具有良好的团队协作精神，能很快融入群体生活。说到做到，绝不推卸责任;有自制力，做事始终坚持有始有终，从不半途而废;肯学习，有问题不逃避，愿意虚心向他们学习;自信但不自负，不以自我为中心;会用100%的热情和精力投入到工作中。平时喜欢看书，学习各方面的知识，不断地充实自己，自费参加销售培训，提高自己的个人能力我坚信:人生充满着各种各样的困难与挫折，但是这些都不能成为我放弃的理由!

1

-------------------------------------------------------------------- 应届毕业生 --------------------------------------------------------------------

销售专业丨自我评价

-------------------------------------------------------------------- 有工作经验 --------------------------------------------------------------------

对工作认真负责，沟通及销售能力强，善于与客户建立良好的关系，具备良好的敬业精神及工作作风,同时本人在以前的工作岗位中销售业绩也一直是名列前茅。尊重领导，团结同事，团队合作意识强，勇于面对挫折及工作中的压力，能适应不同的工作环境!

11

12

从事汽车销售顾问3年，除了在汽车销售技巧，与人际沟通交流能力的提升，最重要的是锻炼了我乐观向上，永不服输的心态。3年里，我也曾业绩不达标拿着底薪过日子，但是更多的是从这些艰难的日子里，我学到更多如何从困境中成长，怎样突破自我！我也做到了，在3年里，11次获销量第一的称号证明了我的努力的价值。 不怕失败，勇于挑战是我最真实的态度，也是我能够让自己在企业的价值更高的原因。

本人接受过正规的专业教育，具有较好的专业功底及文化素养，为人正直、诚恳、诚信度高;处事积极、果断，有较强的心理素质，有强烈的进取心和高度的责任感;在工作中积极进取、脚踏实地，动手能力强，能够高效率完成工作;勇于发挥自己才能，具有较强组织、协调、沟通能力和团队精神;通过一年多在思八达集团(国际教育培训机构)负责市场拓展，个人能力销售能力等得到了很大程度的提高;声音甜美;擅长写作，在大学学校网站有过作品发表，爱好广泛，擅长交际、写作、书法等。

。

13

本人诚实勤恳、积极乐观，能较好处理人际关际，处事冷静稳健，能合理统筹安排生活中的事务，具有较强的学习能力。具备良好的工作习惯、沟通能力、及团队合作能力，十分愿意从公司最基层的工作做起，用三至五年的时间，熟悉业务，磨练自己，掌握相应的经验，然后向高级职位发起挑战。

10

开朗、热情的我，在大学期间参与各种活动，歌唱表演，虽然未能进入决赛，但我从中得到了比赛的乐趣；篮球比赛，享受赛中的刺激与竞争，使我得到许多的感触，技巧是其中的关键点；实习比赛，每个人都有每个人的优势，而我的优势是各科都比较平衡。曾任治安委员、学习委员，获得二等奖学金；对班集体付出不求回报，只为能帮助班集体成长，对每件事都认真负责，做到团结有效率，有一定的协调能力与沟通能力。

9

8

我是来自广州仲恺农业技术学院经济与管理学院市场营销专业的学生。在大学的四年时光里，我系统地学习市场营销专业知识，如市场营销，市场预测，渠道管理，国际商务沟通，财务会计，公共关系，财政与金融等，奠定了扎实的专业基础，培养了较强的自学能力。在校期间曾荣获2002-2003年度“学习积极分子”称号及三等奖学金,2005-2006年度“三好学生”及二等奖学金。我酷爱学习外语，并于2005年1月通过了大学英语六级考试，具备良好的英语听、说、读、写能力。我能熟练地使用计算机，熟悉Word、Excel、Photoshop等软件的操作。

两年上市国企制药生产线管理经验，三年销售团队带队经验，好的市场分析与营销策划能力、政策理会与执行力；

创新的营销思路拓展客户群；能有效地对目标客户进行分级管理，并指导下属如何正确向顾客传递公司产品及企业文化等信息；

能组织并主持产品推广会议；良好的沟通能力、影响力及处理人际关系能力。

20

性格开朗、乐观，工作积极性强，只要是上级交给的工作任务都尽可能按时按质完成甚至提前超额完成；是工作步伐快的人，不喜欢拖泥带水，但为人较为急噪，语速较快。希望能在一间发展前景较好的公司发挥所长，在自我成长的同时为公司带来效益共创双赢。投资、保险公司请勿打扰！

19

本人具备销售人员应具有的素质：积极，自信，大胆，沟通力强。专业的产品知识、谈话技巧、商务礼仪。成熟稳重，责任心强，心态稳定，敢于担当重任；

有一定的营销与管理经验，接受能力强，能迅速接受新的理论与技能，不受经验限制；

身体健康，能够做到处世不惊，善于处理意外突发事件

具有较强的系统分析能力和市场判断力；

有较强的团队管理能力和作战意识，能充分理解和执行公司领导的市场策略；

能够按公司要求对销售指标按照市场实际情况进行有效的分解及达成。

18

1. 熟悉连锁和专业线市场操作及销售模式。
2. 全面培训新员工以及在职人员的晋升培训。
3. 可针对加强产品专业知识、沟通技巧及品牌服务优势等方面的培训。
4. 建立完善的培训系统，制定培训计划并组织实施。

17

本人有干劲,有梦想；敢追求,敢挑战,敢拼搏，能够吃苦耐劳；性格开朗，办事积极主动；有一定的策划能力和组织工作能力，注重团体合作,有奉献精；能迅速适应各种环境，并融入其中；敬业，相信高度的社会责任感能使自己适应于任何岗位！

15

非常热爱市场销售工作，有着十分饱满的创业激情。在两年从事陶瓷市场销售工作中积累了大量的实践经验和客户资源。与省内主要的二十多家陶瓷经销商建立了十分密切的联系，并在行业中拥有广泛的业务关系。在去年某省的陶瓷博览会上为公司首次签定了海外的定单。能团结自己的同事一起取得优异的销售业绩。

16

1. 为人开朗豁达，较强的沟通能力;在工作上有拼搏精神，注重团队合作。
2. 有良好的英语撰写能力及流利的口语对话。
3. 两年以上外资企业市场部经验，可以出色的完成全年促销方案，能控制每一项活动规划、执行、结案。最终使公司销售额有所提高。

14