

销售经理应聘简历通用(六篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/ca004e96a0aba54fa329020c912ab3e3.html>

范文网，为你加油喝彩！

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

销售经理应聘简历篇一

性别：男

年龄：42岁 民族：汉族

工作经验：5年以上 居住地：浙江台州 椒江区

身高：cm 户口：湖北黄冈 麻城市

自我评价

本人对工作认真负责,积极主动,诚实肯干,细心,耐心和恒心;有合作和配合精神,较强的集体荣誉感和良好沟通协调能力;尽最大的努力把工作做得最佳业绩是我的工作原则.从事销售工作已经有八年时间,对销售工作中的流程,相关事项的应对等等积累了一定的经验.

求职意向

希望岗位：销售类-管理/商务-销售助理 物流/采购类-物流经理 销售类-管理/商务-区域销售经理

寻求职位：销售主管,销售总监

希望工作地点：浙江台州路桥区

期望工资：3000 /月(可面议) 到岗时间：随时到岗

工作目标 / 发展方向

希望能有更好的发展机会.

工作经历

20xx-06--20xx-06：台州方远反光材料有限公司

所属行业：生产、制造、修饰加工(股份制企业)

担任岗位：销售类-管理/商务/区域销售经理

职位名称：销售经理/区域经理/商务经理

职位描述：全权负责湖北湖南江西省份的销售工作.一年内,在湖北等3个空白区域的省份里,共计开发客户30余家;(其中大客户有10余家).

20xx-01--20xx-01：湖北天下明药业集团公司

所属行业：生物工程、制药、环保(私营企业)

担任岗位：销售类-管理/商务/区域销售经理

职位名称：销售经理/区域经理/商务经理

职位描述：同国内药品生产企业商业公司进行业务联系.(公司业务主要是电话营销)月业绩80万左右

1999-02--20xx-12：武汉红桃k集团海南分公司

所属行业：生物工程、制药、环保(行政机关)

担任岗位：销售类-管理/商务/区域销售经理

职位名称：销售经理/区域经理/商务经理

职位描述：从销量不足两千的七八万人小县城昌江通过三个月努力销量达到一万五千元荣获最佳销售员晋升为经理.

教育经历

1994-09--1998-07 武汉大学商学院 营销类/市场营销 本科

20xx-09--20xx-07 麻城市第一中学 营销类/文科 高中

技能专长

语言能力：英语：一般;其他：一般;

计算机能力：中级

其它相关技能：

市场销售:客户开发,市场开拓(特别是空白市场的开拓),市场网络的维护,快速适应行业需求.

销售经理应聘简历篇二

XXX

国籍：中国

目前所在地：海珠区

民族：汉族

户口所在地：广州

身体：175 cm kg

婚姻状态：未婚

年纪：29

应聘职位：房地产、店长/卖场经理/楼面治理、销售经理：

工作年限：5

职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：随时

月薪要求：20xx--3500

盼望工作地域：广州

个人工作经历：

公司名称：

起止年月：20xx-11 ~ 20xx-11广州泰兴投资参谋有限公司

公司性质：民营企业

所属行业：房地产开发

担任职务：项目专员

工作描写：1、项目投资剖析、进行日常本钱测算、审核;

2、负责对设计估算、试工图估算、招标文件编制，工程量盘算进行审核;

3、工程款支付审核、结算管理，概预算与结算审核

4、负责公司设备资料部的全面工作，制定并监视、落实公司装备材料管理规章轨制，

根据公司年度综合经营方案和项目主要材料需用量限额筹划，负责组织编制公司跟各项目的重要材料供给、采购、订货规划及公司物资管理工作计划与节俭办法，并和谐与组织实行。

5、组织材料市场信息的收集与考察，介入组织设备材料及格供货商的评审与抉择，及其订购合同的评审与签署。督促、检讨项目部做好现场材料和仓库材料的管理工作。

离职原因：

公司名称：

起止年月：20xx-05 ~ 20xx-10广州好美家装饰建材超市

公司性质：国有企业

所属行业：房地产/建造

担任职务：采购经理

工作描述：1.供货商管理：在每一工作年度停止时根据电脑管理系统的数据讲演对海内核心供货厂商进行评估然落后行年度合同谈判。新供货商的引进评估及合同谈判，保护供应链的完全。

2.成本节制：采购成天职析、价钱掌握、价外成本控制。

3.负责部门采购小组年度采购、销售计划的预算和总结，减少畅销库存，到达公道的库存周转率。

4.商品构造的树立和中心商品的展现断定，根据市场变更引进新产品。

5.依据公司的开店请求，制订本部分的新店开业跟进打算。

6.市场调研及店内销售考察。

离职原因：企业退出华南市场

公司名称：

起止年月：20xx-03 ~ 20xx-03广州艺风堂广告有限公司

公司性质：私营企业

所属行业：广告

担任职务：部门主管、项目助理

工作描述：

- 1.根据银行礼品的采购需求,采购各类礼品(如小家电、家居用品、精品),制定采购订单。
- 2.监督银行礼品全国物流配送情况,根据实际情形,及时调剂配送部署。
- 3.根据公司实际内部需求,组建erp数据管理系统,设计银行礼品网站。
- 4.配合市场部开展项目,编写标书。根据部门工作需要,细分工作流程与应聘职员。
- 5.曾参加组织广发银行的20xx年开卡礼运动(床上用品),对各部门之间工作连接有不错的把控才能

离职原因：

公司名称：

起止年月：20xx-10 ~ 20xx-01广州家乐福超市

公司性质：中外合资

所属行业：服务业

担负职务：订货员兼销售统计

工作描述：负责对天天的销售进行统计分析,根据销售情况与门店内产品的库存量,制定采购订货单,并有效地进行店间库存调拨。

离任起因：

毕业院校：广州市海珠播送电视大学

最高学历：本科

毕业日期：20xx-01-01

所学专业一：工商管理

所学专业二：电子商务

受教导培训阅历：起始年月 终止年月 学校(机构) 专业 取得证书 证书编号

1997-09 20xx-07 广州市理工中等专业学校 机电工程 毕业证书

20xx-09 20xx-07 广州市海珠广播电视大学 电子商务 毕业证书

20xx-01 20xx-01 广州市海珠广播电视大学 工商管理 毕业证书

外语：英语 个别

国语水平：良好

粤语程度：优良

纯熟应用各种软件，如word,excel,ppt。自己曾于礼品广告公司任职，对洽购、物流、配送有必定的经验，对erp体系有丰盛操作教训。并兼任名目助理，对项目标发展营运有一定的把持力，也负责对公司erp系统进行组建。

多年在超市大卖场工作，从超市招商、开发新产品、供应商合同会谈、货品物流，开展促销活动等等的供应链管理有良好的管理能力。本人的工作立场当真，有义务心，能刻苦刻苦，适应新事物能力强，富有团队配合精力，还考取了c、e牌驾驶证。

销售经理应聘简历篇三

个人基本简历

无照片

目前住地：广州 民族：汉族

户籍地：梅州 身材：170 cm 58 kg

婚姻状况：已婚 年龄：34

诚信徽章：人才测评：

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：贸易、销售、市场营销：

工作年限：10 职 称：无职称

求职类型：均可 可到职日期：随时

月薪要求：3500--5000 希望工作地区：广州

工作经历

公司名称：广州市艾富吉斯贸易有限公司起止年月：xxxx-11 ~ xxxx-11

公司性质：民营企业所属行业：家具/家电/工艺品/玩具/珠宝

担任职务：销售经理

工作描述：公司产品主要包括：户外产品系列，自驾游产品系列，户外园艺产品系列，汽车用品等等。如烧烤炉、帐篷和折叠桌椅等等。

负责产品内销品牌推广，渠道建设和销售团队的管理;完善ci和vi建设和制作。

负责公司网站内销和外贸的建设和推广。

协助外贸业务的一些工作。

离职原因：离家太远

公司名称：广州市山姆表业有限公司起止年月：xxxx-09 ~ xxxx-10

公司性质：民营企业所属行业：其他行业

担任职务：出口销售部主管

工作描述：

负责公司出口团队的组建和管理;完善和协调公司和工厂内部有关外贸业务的流程与管理。

销售经理应聘简历篇四

xxx

国籍：中国

目前住地：广州

民族：汉族

户籍地：广东省

身高体重：175 cm 65 kg

婚姻状况：未婚

年龄：26岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：销售代表/推销员/营销员/促销员：茶叶销售员、市场销售/营销类：办公设备耗材销售员、市场销售/营销类：医药代表

工作年限：3

职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：随时

月薪要求：1500--20xx

希望工作地区：广州 广州 广州

工作经历：

公司名称：广州市吉强安全玻璃公司

起止年月：20xx-06 ~ 20xx-03

公司性质：私营企业

所属行业：房地产，建筑，安装，装潢

担任职务：销售经理

工作描述：

对本厂深加工玻璃的对外销售，开发新客户、维护老客户、货物的配送、货款的收账。

对工作遇到的问题进行分析、调解、对厂家的员工的培训、以及厂家深加工各种用到的材料的采购。

对外部市场的整合、及时反馈客户的信息、系统的了解竞争对手的信息，及时调整厂家的对外销售战略，更好的完成所制定目标和提高销售效率。

了解艺术玻璃的最新材料资源，以及配合好厂家做好新产品的加工以及销售。

负责公司在会展的顺利展开，公司产品的宣传，对本公司产品在展会上的解说，大客户的登记，跟踪;展会后的总结。

离职原因：公司管理制度不健全、存在疏漏

公司名称：广州市东方家园建材连锁超市

起止年月：20xx-08 ~ 20xx-05

公司性质：国有企业

所属行业：木材，家具

担任职务：销售代表

工作描述：

工作内容：主要针对瓷砖，木地板的销售、管理;订单的跟进、下单、及配送;完成每天的工作报表，及时上报部门经理

对工作遇到的问题进行分析，完善

配合上级领导的指示，对月度、季度、年度的销售做系统的规划

定时的员工培训，对工作上的遇到的问题进行探讨，优化

离职原因：公司转型

毕业院校：广东华南师范大学开放学院

最高学历：大专

毕业日期：20xx-07-01

所学专业：计算机及应用

第二专业：行政管理

培训经历：起始年月 终止年月 学校(机构) 专业 获得证书 证书编号

20xx-03 20xx-01 广州市广安汽车培训驾校 机动车驾驶专业 c1机动车驾驶证 440171565510

外 语：其他 一般

国语水平：精通

粤语水平：良好

.本人有3年多市场销售经验，对玻璃深加工销售比较熟悉;

.有较多玻璃行业的客户，安全玻璃深加工原材料的采购经验和客户，熟悉夹丝玻璃材料的供应商。

.对销售工作容易上手，容易掌握。

.有较强组织性和纪律性，为人乐观、有良好的心理素质和人际关系、健康诚实、工作踏实认真负责;有团队精神;学习上认真刻苦。

特长:擅长做销售、细心、执着;有一定的建材客户群，熟悉市场销售的运行模式;熟悉计算机的应用和维护

喜好：旅游、阅读、运动

工作态度:时间观念强、实事求是、善于运用所学知识和经验、有良好的职业道德。

人生规划：在未来的10年里，继续以销售的模式来实现人生的理想;主要对象为快速消费品、医药、电子耗材行业为主;迎合市场需求尝试更多市场销售

格言：日日行，不怕千万里;常常做，不怕千万事

销售经理应聘简历篇五

XXX

目前所在：白云区年龄：38

户口所在：荔湾区国籍：中国

婚姻状况：已婚民族：汉族

培训认证：未参加身高：176cm

诚信徽章：未申请体重：78kg

人才测评：未测评

我的特长：

求职意向

人才类型：普通求职

应聘职位：

工作年限：16 职称：无职称

求职类型：全职 可到职日期：随时

月薪要求：3500——5000 希望工作地区：越秀区，白云区，荔湾区

五羊-本田摩托(广州)有限公司 起止年月：1995-08 ~ 20xx-03

公司性质：中外合资 所属行业：汽车及零配件

担任职位：大区域销售经理

工作描述：

- 1、1995-20xx 年，曾任发动机装配科生产线，组长。线长。生产调度等管理岗位。
- 2、20xx-2005 年，曾任浙江公司摩托车市场服务主管，负责全省服务工作。
- 3、20xx-2010 年 4 月，曾任浙江公司摩托车市场大区域销售经理。

离职原因：合同期满

广州市大公制盒厂 起止年月：1992-08 ~ 1995-01

公司性质：国有企业 所属行业：造纸/印刷

担任职位：水电工程、机械安装

工作描述：

离职原因：合同期满

志愿者经历

教育背景

毕业院校：中国石油大学

学历：大专 获得学位： 毕业日期：20xx-07

专业一：工商管理 专业二：

起始年月 终止年月 学校(机构) 所学专业 获得证书 证书编号

20xx-092009-07中国石油大学工商管理获得xxx

外语：英语一般粤语水平：精通

其它外语能力：

国语水平：精通

作为大区域经理，带领业务员稳固老市场，开拓新市场，寻找合适的新商家。主要负责区域年度、半年度、季度、月度的销售计划并执行、产品质量反馈汇总、控制货款回收、客户关系维护、监督合同执行情况等。管理销售队伍，完成公司的销售任务。掌握市场的最新动态，及时反馈给公司以便做出应对措施。

本人为资深市场营销人员，年销售额在公司名列前茅。办事认真负责，工作热情高，思维缜密，决策果断，领导能力强，团结同事。从事销售和市场工作11年，对市场营销，渠道开发，业务员管理有丰富的经验。

销售经理应聘简历篇六

xxx

国籍：中国

目前住地：广州

民族：汉族

户籍地：广东省

身高体重：175cm65kg

婚姻状况：未婚

年龄：26岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：

工作年限：3

职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：随时

月薪要求：1500——20xx

希望工作地区：广州

工作经历：

公司名称：广州市吉强安全玻璃公司

起止年月：20xx-06 ~ 20xx-03

公司性质：私营企业

所属行业：房地产，建筑，安装，装潢

担任职务：销售经理

(1)对本厂深加工玻璃的对外销售，开发新客户、维护老客户、货物的配送、货款的收账。

(2)对工作遇到的问题进行分析、调解、对厂家的员工的培训、以及厂家深加工各种用到的材料的采购。

(3)对外部市场的整合、及时反馈客户的信息、系统的了解竞争对手的信息，及时调整厂家的对外销售战略，更好的完成所制定目标和提高销售效率。

(4)了解艺术玻璃的最新材料资源，以及配合好厂家做好新产品的加工以及销售。

(5)负责公司在会展的顺利展开，公司产品的宣传，对本公司产品在展会上的解说，大客户的登记，跟踪;展会后的总结。

离职原因：公司管理制度不健全、存在疏漏

公司名称：广州市东方家园建材连锁超市

起止年月：20xx-08 ~ 20xx-05

公司性质：国有企业

所属行业：木材，家具

担任职务：销售代表

工作描述：

工作内容：主要针对瓷砖，木地板的销售、管理;订单的跟进、下单、及配送;完成每天的工作

报表，及时上报部门经理。

对工作遇到的问题进行分析，完善。

配合上级领导的指示，对月度、季度、年度的销售做系统的规划。

定时的员工培训，对工作遇到的问题进行探讨，优化。

离职原因：公司转型

教育背景

毕业院校：广东华南师范大学开放学院

学历：大专

毕业日期：20xx-07-01

所学专业：计算机及应用

第二专业：行政管理

培训经历：起始年月终止年月学校(机构)专业获得证书证书编号

20xx-032008-01广州市广安汽车培训驾校机动车驾驶专业c1机动车驾驶证440171565510

外语：其他一般

国语水平：精通

粤语水平：良好

(1)本人有3年多市场销售经验，对玻璃深加工销售比较熟悉;

(2)有较多玻璃行业的客户，安全玻璃深加工原材料的采购经验和客户，熟悉夹丝玻璃材料的供应商。

(3)对销售工作容易上手，容易掌握。

(4)有较强组织性和纪律性，为人乐观、有良好的心理素质和人际关系、健康诚实、工作踏实认真负责;有团队精神;学习上认真刻苦。

特长：擅长做销售、细心、执着;有一定的建材客户群，熟悉市场销售的运行模式;熟悉计算机的应用和维护。

喜好：旅游、阅读、运动。

工作态度：时间观念强、实事求是、善于运用所学知识和经验、有良好的职业道德。

人生规划：在未来的10年里，继续以销售的模式来实现人生的理想;主要对象为快速消费品、医药、电子耗材行业为主;迎合市场需求尝试更多市场销售。

格言：日日行，不怕千万里;常常做，不怕千万事。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发