# 销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了(19篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-07-26

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇一**

您好!我是销售部经理，我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。 我从1996年进入公司，到现在已有20xx年了，在这20xx年的时间里承蒙公司各位领导的关心支持和厚爱，在此表示衷心的感谢。

这十四年的工作对我本人的帮助非常大，学到了很多东西，充实和丰富了自己。同时，我也很幸运，能够有机会在这样一支团结向上，优秀的团队里学习，更重要的是，学到了公司精湛的管理与作为企业家超脱的认知，认识了这么多好朋友和同仁，而且呢，与公司诸位同仁的合作又是那么的愉快和默契。正是在这里我开始踏上了人生的转折。当然了，奋斗中有过苦，有过累，有过艰辛，有过开心与欢笑，但更多的是收益了奋斗中的收获与得到。

公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习，受益匪浅，衷心感谢公司领导和同仁们对我的关心爱护、信赖帮助和大力支持。

当然了，我很清楚，在这个时候提出向公司辞职，离开自己奋斗拼搏了十四年之久，既熟悉又心爱的公司，并非我所愿，实属我人生的无奈。目前，公司正值用人之际，而春季又是各个项目即将启动之际，所有的前续工作在公司上下极力重视下一步步推进。

而我呢，在正值事业发展腾飞的时期，却因家族公司而要放弃自己理想的事业，去从事虽说关系家族利益但却陌生的事业，憎恨家族公司的法人这样无情地毁灭了自己的理想，在这个关键时期撤股辞职自立门户!让家族公司面临无人照管和无法正常运转与存亡的危机中。同时，也让我置身于这两难的处境里，一面是家族公司的存亡，一面是自己目前所在公司的发展。唯一之路就是牺牲我的理想，担起家族负于的重任。留下我人生最大的遗憾与无奈。

我实在是难以呈上辞呈。离开洒下汗水和付出心血打拼了20xx年之多的公司，离开朝夕相处了20xx年之多的公司领导和同仁们，实在无法接受。无奈，为了家族公司的存亡与发展，为了我所在公司的发展和考虑到对公司今后早做合理的安排。本着对公司负责的态度，我经过深思熟虑，郑重地向公司提出辞职。而做出这个决定对我个人而言是相当困难的，作为公司的一名部门负责人，我的离去，不会对公司及一些正在进行的项目有所影响。我会在剩下的工作时间里，尽力在项目还未正式启动开始之前，完成好自己份内的工作，并交接好手头的工作，以确保各项工作正常顺利运作。

诚然，遗憾的是在8月份的工作结束后，我将离开这个公司，离开这些曾经同甘共苦的同仁们，很舍不得。舍不得领导们的譐譐教诲，舍不得同仁之间的那片真诚和友善。能为公司效力的日子不多了，我会把好自己最后一班岗，做好项目开始前属于自己的所有工作，尽力让项目做到平衡过渡。为了家族公司的发展，现向公司提出辞职，望公司给予批准。

最后，祝愿公司在今后的工作中发挥优势，扬长避短，公司的业绩一如既往，一路飙升!兴旺发达!

此致

敬礼!

辞职人：

xx年x月x日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇二**

尊敬的领导：

你好!

首先谢谢你，谢谢你几个月前从网上找到我，给我加入这个大家庭的机会。

几个月过去了，使我从对服装行业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子。带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的增长和微薄的薪酬。让我第一次冠上了经理名称。

让我顺利地开展了工作。几个月前何总给我一项任务就是开拓广东的市场，现在广东已经从没有一家实体店到拥有广州新大新，佛山南海广场，惠州吉之岛等多家自营店，我觉得今年在广东的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

也许你会猜测我的去向。但我自认没有能力去耕一块新田，我还是会去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我对自己充满信心。希望你理解。

话说多了就会囉唆，但当我走出飞马离开时候，我想我还是会回过头看一看。以后无论在那里，静心的时候我还是会回想起我在日子，回想。 谢谢小姐对我的信任，也谢谢陈总你对我的严格要求。祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望健康成长，请批准我的请辞。

此致

敬礼!

辞职人：

xx年x月x日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇三**

亲爱的领导：

你好！

20xx年3月以来，担任生产经理一职，截止到今天，已2年多了。在这段时间，开展的工作让我受益匪浅。真诚的感谢公司培养。

以前开展工作，总是围绕着公司的一些问题考虑，认为公司很多需要完善和改变的，但是，处理很多问题的结果，让自己认识到，应该从另一个方面考虑，我开展这项工作是否胜任？这个岗位，是否合适我？我做过仓库员、发货员、计划员及审核稿件等等，这些工作的开展都是以细致和静态为前提，开展起来只要细心加上多用点时间就可以很满意的完成，但是，生产经理这个岗位要的是远见、头脑和魄力，这几样是我这个土生土长的老员工是无法做到的。个性决定了很多问题不可以解决。

在这2年之中，我付出了劳动，也得到了回报。但我想，我的付出不足以让我觉得有所成，反而越发的感觉很失败，失去信心。我认为我仍然不适合做这个职务。虽然我常常自求进步，但因为无法让自己进入状态，无法有力执行领导的工作安排，辜负了领导和同事的期望，对此我自感惭愧，

非常感谢公司对我的培养和关照，及同事对我的关心和帮助。在合同期还有4个多月的时间里，我希望能够围绕着身边切实的基础工作及新人的培养来开展。我经过深思熟虑，决定辞去目前生产经理一职。待新人培养好以后正式辞职。

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇四**

亲爱的各位同仁、代理商朋友们：

我很遗憾向公司提出离职申请，获得x总和集团的理解和批准，并于12月9日老先生莅临之高级经理全体会议中宣布。很荣幸再次获得老总裁对我过去近7年贡献的褒奖，感谢和祝福。

我想这也是对所有同仁和代理商及客户朋友的荣誉。在此我想感谢各位这么多年一直忠诚地、同心地和非常勤奋地和我一起打拼以及在方方面面对我的支持!

6年多共同努力的结果，大家有目共睹， 更可贵的是，我们成为\" 一家\"! 我要感谢上帝的赐福有6年的平顺和今年的艰难，让我学习不骄傲、不气馁、不暴躁、不求自己的私利和荣耀;体会更多何为真团队，何为公义正直与慈爱怜悯的平衡，为何信仰和榜样对每一个人的重要， 人和事何者更重要和优先等课题。

在困难中也学习患难生忍耐，忍耐生老练，老练生盼望，盼望生喜乐，喜乐生力量。 感谢神常保守我的心思意念能平衡和平安喜乐。说这些不是我已完全得着， 乃是仍在学习中， 更愿大家共勉之，生出信心、盼望和力量来面对困难。

记住\"我们的队伍只要目标明确，一定可以达成的\"。这6年来工作确实辛苦， 但心中一直是热情洋溢的，好像在打篮球比赛一样(我喜欢打篮球嘛!)，回想起来，初时我打中锋或大前锋，带领大伙冲锋陷阵，远投近切，直闯禁区，屡屡得分，其次我换位成控球后卫，组织全场攻防战术及实施。之后，我自觉地开始打\"教练\"了，最大的不同在教练不只关心赢每一场球，更关心他的球员在各方面的成熟与成长，以及真团队的建立。

因为这才是立于不败之地的关键，也是人生最丰富有趣的部分。最终，我再一次换位了，这次我选择坐在观众席上，成为球迷啦啦队的一员，不时向场中投以关注的眼神和喝彩，只要大家认真尽力了，不论输赢，我保证给予所有的队员最温暖的怀抱。

这个工作我很清楚是上帝赏赐的，而今年以来，内、外部环境的变化令我心生倦怠，很多地方实际上也使不上力，因此常切切向神祷告，求问神兴起这样的环境是不是要我离开的意思?终于神依我祷告的要求，给我清楚的印证，我知道是我该下台一鞠躬的时候了。

很快地我就向x总提出了辞呈，但为了让x总有时间空间来处理，以及尽量降低不必要的震荡，我很抱歉在未得公司许可之前，我不能向各位透露，请诸位谅解谅解。 这列快速火车正缓缓进站，我听到了广播，知道我的目的地已到，我将直奔家门，正可多陪陪家人，休养休养身体，等待上帝带领我乘下一次列车，展开惊喜丰盛之旅;就在下火车门之前蓦然回首，瞥见同车的诸多患难、欢欣与共的朋友们，弟兄姊妹们，心中不免几许惆怅和不舍!

不久这列车加好油、充好气即将依既定轨道向前再度飞驰，只有默默祝福各位一路平安，万事顺利。我们虽然在此分手，但拜现代科技之赐，其实联络倒是蛮方便的。 我的手机号码不。

反正我一时半载也没啥事做，若有人来信，我会很高兴的。

谢谢你们，珍重再见了，我的朋友们。

此致

敬礼!

辞职人：

xx年x月x日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇五**

尊敬的领导：

您好！

我非常重视在xx公司内这段经历，也很荣幸成为一员，特别是处事风范及素质使我倍感钦佩。在这几个月所学到的知识也是我一生宝贵的财富。也祝所有成员在工作和活动中取得更大的成绩及收益！

人之将走，其言也善。如果不是已经下定决心，我是断然不敢冒天下之大不韪，给各位领导们说这些心里话的。我看起来大大咧咧，其实很胆小，从小怕老师，长大怕领导。

但有些时候，我是一个强势而且执拗的人，自我15岁开始，所有关于我人生的重大决定，都是我一个人独断的，有些决定，遭到我最敬爱的父母的激烈反对，也许至今他们都不认同，但我从来不会妥协，更不会回头。而这次的决定，是我思量很久的结果，也是得到了父母及很多朋友的祝福的。

望领导批准我的辞职申请，并请协助办理相关离职手续。在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。

愿祝生意兴隆！

敬请领导同意并批复！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇六**

尊敬的公司领导：

你们好!我从20xx年进入公司到现在已经两年了，两年来感谢公司领导对我的关心，同事们对我的支持，让我从经理这个职位不断的工作中学到很多，懂得很多。生活也许就是这样不断的变化，当一切变得熟悉时，又会发生让你意想不到的改变。

人生的意义，我改变了很多。因为我父母在成都，女朋友和我商量后，决定到成都工作，目前她也已在成都找到了工作，女朋友和父母都需要我，故今天怀着不安的心情，向公司提出辞呈。

望公司领导批准!希望长安铃木的明天发展会越来越好，在未来的日子里若长安铃木在成都建厂，我一定会再次申请加入。

此致

敬礼!

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇七**

尊敬的领导：

首先感谢你们在百忙之中抽出时间阅读和批复我的辞职报告。

承蒙你们的关心和照顾，使我在xx酒店北京分号度过了三年零九个月的美好时光，从中也让我学到和懂得了许多为人处世的道理。能与全体新老员工一起走过这一段平凡而难忘的人生北漂之路，这份情感不是可以用任何言语来表达的。再次衷心感谢你们和各部门经理在过去的日子里所给予我无微不至地关心和帮助。

但是因为个人原因，我不得不选择辞职。

接下来我依然会用心工作，站好最后一班岗，并认真地做好离职前的一切交接工作。最后祝你们和你们的家属身体健康，工作顺利!也衷心祝愿xx酒店顾客盈门，生意兴隆。

特此报告，望批复为盼!

此致

敬礼!

申请人：

x年xx月xx日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇八**

尊敬的领导：

您好，首先非常感谢这一年来您们对我的关心及照顾，让我学到很多也体会很多。由于本人能力有限，很多工作上的疏忽和缺陷您们都能宽容我并时时教导我前进，更是让我由衷的感激。但是在这一年里，我在思想认识还有实际工作中并没有尽到这个责任。所以我决定辞职，在这个时候提出这样的申请，我知道让领导非常的为难，我要表示深深的歉意。为了酒店的形象及利益，我选择了离开，希望领导能够予以批准!

此致

敬礼!

申请人：

x年xx月xx日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇九**

魏总：

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在别克这样一个优秀酒店品牌中学习和成长。在过去的一年的工作中，由于自身能力不足等各个方面的原因，给公司带来了很大的损失和许多不良的影响，在此深表抱歉!

回想前面人生经历，挫折和失败并行，虽然不停的奔波，不停的努力，但命运却未能有太大的改变。在这一个礼拜的停工中，我去过江浙第一高峰——黄毛尖，观星星、月亮、高山和大自然，感受个人的渺小和人生的短暂;去过洞头海边，倾听海浪，看茫茫大海，感受大海的博大胸襟和气概。人生不过几十年，当须争朝夕。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。庄总，那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

综上所述，我决定辞职。

祝事业兴旺发达，祝庄总和家人身体健康、万事如意!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十**

亲爱的王总以及公司各位领导：

我可能会在近几天要离开公司。

自20xx年入职顺通公司以来，我一直都很享受这份销售工作，感谢各位领导的信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。在过去的近九年的时间里，利用公司给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司的照顾表示真心的感谢!当然，我也自认为自己在今年的工作中做出了自己的最大努力。

但因为某些个人的理由，我最终选择了向公司提出辞职申请。希望领导找个合适的人手接替我的工作，我会尽力配合做好交接工作，保证业务的正常运作,对公司、对客户尽好最后的责任。

在这八年多的时间里承蒙各位领导的关心和厚爱，在此表示衷心的感谢。这八年多的工作对我本人的帮助非常大，学到了很多东西，与公司诸位同仁的合作也相当愉快和默契。但遗憾的是，我将决定离开公司。做出这个决定对我个人而言是相当困难的，作为公司的一名中层，突然提出辞职无疑会给领导带来很大的打击，但我会在近几天的时间里尽力完成自己份内的工作，并在离职前交接好手头的工作。诚然，论工作环境、团队、压力，甚至个人喜好，我都很满意。但，因为某些个人的理由，我最终选择了开始新的工作。我之请辞，非关待遇问题，亦非同事相处的困扰，而是根据个人实际原因，个人可以在某一事物上抱持不同的立场。我的离去，将中止对公司造成的人员浪费。

当然，若您容许的话，我愿意，并且渴望在工余时间，为我们这个团队继续出力，公司有问题我可以随叫随到。再次衷心感谢公司对我的重用与信赖。我与自己的职称实难匹配，深感惭愧。八年多的销售工作是我弥足珍贵的人生经验，虽以请辞告终，但我对本公司以及公司员工的感情，恐怕比诸位所能了解的更深。

最后，我也不知道可以说什么，只能衷心对王总您说对不起与谢谢您，并祝愿您和大家能开创出更美好的未来。

最后祝愿顺通事业蒸蒸日上，蓬荜生辉!

此致

敬礼

辞职人：

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十一**

尊敬的总你好：

首先非常感谢您给予我这样一个机会担任汽车销售经理，让我能在汽车销售的领域充分展现自己的价值，认识到自己的不足，升职以后我的能力，实战经验有了很大的锻炼和提高，这很大程度上归功于领导对我的提携和帮助。

非常遗憾这个时候向公司提出离职申请，这并非我所希望的，父母年纪渐长，身体也越来越不好，作为家中唯一的独生子，我必须得扛起照顾两老的责任，所以我决定还乡，在家乡拥有一份稳定的事业和家庭，希望您理解我这决定。

能够在这样一支优秀，团结向上的团队里学习我感到很幸运。这几年的工作对我本人的帮助非常大，我学到了很多东西，不仅仅是工作上的，还有做人上的，很多优秀的品质，比如责任感，包容心。做这销售一这行口才很重要，需要思维清晰反应敏捷，还要懂一些技巧，这一点优秀的公司同仁让我学到了不少经验。

公司的业务正在壮大发展也越来越成熟，也需要更多更优秀的人才。我知道公司现在招进了不少新人，我相信不久就能培养的很优秀，为公司的发展贡献力量，而我这个销售经理，也将有更优秀的年轻人接替我。

祝福贵公司越来越好，望领导批准我的辞职请求，谢谢!

申请人：

年 月 日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十二**

尊敬的领导：

您好：

担任房地产销售经理一职以来自己很少在工作中出现差错，怀揣着对业绩的追求导致自己在管理销售团队的时候倾注了许多的心血，也正因为如此自己在以往的销售工作中从未因为较差的业绩而令公司领导感到失望，现如今因为生活上的琐事导致自己想要辞去销售经理的工作并恳请领导进行批准。

从初出校园的彷徨到义无反顾地加入到房地产销售行业中来已经过去了很长时间，正因为自己没有一技之长才需要在销售工作中进行磨砺从而培养出良好的口才，所幸的是这些年的销售工作中自己从未因为些许的差错从而让领导感到失望，每个月都能取得不差的业绩更加凸显出自身的销售能力已经达到了较高的水平，再加上同事们的赞扬导致自己在竞聘过程中得到领导的赏识从而成为了销售经理，新的工作岗位意味着自己要付出比以往更多的心血才能够彻底胜任，若是因为自身的疏忽导致整体业绩变差的话可就有些得不偿失了。

也许是自己的运气较为不错从而能够通过言语之间的交流获得客户的订单，虽然并非是初次应对这类工作却也能展现出属于自己的独特风貌，在加上自己在工作之余着重培养了销售助理从而导致团队结构变得更加合理，即便自己因为某些情况无法集中精力在销售工作之中也不会影响到整体的业绩获取，再加上自己建立了独特的竞争机制导致员工们在销售工作中的热情能够很好地被调动出来，毕竟若不能够在房地产销售工作中有所成就的话又怎么对得起领导的栽培呢？

这次打算辞职的主要原因还是因为生活上的琐事导致自身存在着些许压力，尤其是家庭状况不太好的缘故导致自己很难如同过去般全力以赴地对待销售工作，然而因为有些烂摊子迟迟得不到收拾导致自己需要辞职回家进行解决，严格意义上来说若因为长期请假导致无法履行销售经理的职责则无疑是种严重的渎职行为，因此经过考虑以后我决定辞去销售经理的工作并建议助理进行接替，无论是以往在工作中的培养还是对方的业务能力都远比此刻的自己更加适合这个岗位。

因为家中的琐事影响到正常的销售工作无疑令自己感到有些愧疚，连这点事情都无法尽快进行处理又怎能继续带领团队创造销售业绩呢？因此我决定辞职离开公司并希望领导能够理解这类状况并尽快进行批复。

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年x月x日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十三**

敬爱的魏总：

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在别克这样一个优秀酒店品牌中学习和成长。在过去的一年的工作中，由于自身能力不足等各个方面的原因，给公司带来了很大的损失和许多不良的影响，在此深表抱歉!

回想前面人生经历，挫折和失败并行，虽然不停的奔波，不停的努力，但命运却未能有太大的改变。在这一个礼拜的停工中，我去过江浙第一高峰——黄毛尖，观星星、月亮、高山和大自然，感受个人的渺小和人生的短暂;去过洞头海边，倾听海浪，看茫茫大海，感受大海的博大胸襟和气概。人生不过几十年，当须争朝夕。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。庄总，那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给公司一个说法，我决定辞职。

祝事业兴旺发达，祝庄总和家人身体健康、万事如意!

此致

敬礼!

申请人：

x年xx月xx日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十四**

尊敬的领导：

您好，首先非常感谢这一年来您们对我的关心及照顾，让我学到很多也体会很多。由于本人能力有限，很多工作上的疏忽和缺陷您们都能宽容我并时时教导我前进，更是让我由衷的感激。但是在这一年里，我在思想认识还有实际工作中并没有尽到这个责任。所以我决定辞职，在这个时候提出这样的申请，我知道让领导非常的为难，我要表示深深的歉意。为了酒店的形象及利益，我选择了离开，希望领导能够予以批准!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十五**

尊敬的领导：

您好!

我向您提出辞职这个事情是我考虑了很久之后才做的决定，我觉得这是我做的正确的一个选择，至少现在我是这样的认为的。我并不是一时的冲动才做的这个决定，这个想法我早就有了，只不过我是到了现在才向您提出来这个事情。我知道我的辞职可能您是会觉得有一点可惜的，但是我希望您不要挽留我，因为我既然想要辞职的话肯定是会有自己的一些考量的。

我在公司工作也有很多年了，虽然我的工作并不是完成得最出色的那一个，但至少我觉得我完成得还是很不错的。作为公司的销售经理，我的工作是比较的重要的，毕竟我需要把公司的产品向客户推销出去。我觉得我是做得很不错的，我也是有自己的一套方法的。我也是从一个小小的销售慢慢的做到今天的这个位置的，所以对于销售的一些工作内容也是非常的了解的。虽然我现在只需要出面去谈一些比较大的单子，但我的下属的销售的情况我也是一清二楚的。

我手下的员工工作都是做得非常的不错的，我也会推荐一个接替我的工作的人选，到时候您也可以考察一下他的工作能力，看看他究竟能不能够接替我的位置。所以我觉得我的离开是不会给公司和销售部门带来影响的，因为我认为我的员工的工作能力是很不错的，是能够做好我这个职位要做的一些工作的。我是非常的了解他们的，所以我也是考虑和考察了他们很久之后才做的这个决定的。或者是您有其他的选择也是可以的，我只是给您一个推荐的人选。毕竟公司的员工是会更加的了解我们公司的产品的，若是向外招聘销售经理的话也是需要一段时间的，也需要给他一段时间的适应期，也要给我的下属一些适应期，是比较的麻烦的。

我是很感谢您对我的照顾的，在您身上我是学到了很多的东西的。您一直以来都是非常的相信我的，所以很多的事情我也敢去做。我在公司工作的这段时间也学到了很多，虽然以后我不在公司继续工作了，但对我以后的工作帮助也是很大的，我也是非常的感谢公司给了我很多的机会和信任的，可以说没有公司和您我是不会有今天这样的成就的。虽然现在要离开公司了，但我对公司还是抱有祝愿的，希望公司能够发展得越来越好。

此致

敬礼!

检讨人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十六**

尊敬的领导：

首先感谢你们在百忙之中抽出时间阅读和批复我的辞职报告。

承蒙你们的关心和照顾，使我在xx酒店北京分号度过了三年零九个月的美好时光，从中也让我学到和懂得了许多为人处世的道理。能与全体新老员工一起走过这一段平凡而难忘的人生北漂之路，这份情感不是可以用任何言语来表达的。再次衷心感谢你们和各部门经理在过去的日子里所给予我无微不至地关心和帮助。

但是因为个人原因，我不得不选择辞职。

接下来我依然会用心工作，站好最后一班岗，并认真地做好离职前的一切交接工作。最后祝你们和你们的家属身体健康，工作顺利!也衷心祝愿xx酒店顾客盈门，生意兴隆。

特此报告，望批复为盼!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十七**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我于进入分公司。半年多来，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并于今年5月6日较好地完成了销售业绩。根据公司管理人员有关要求的通知精神，现将我半年多来工作情况向各位领导和同志们做以汇报交流：

一、半年所做的工作及相关销售情况

一是从销售业绩看。20xx年上半年，我从事的销售工作，在绍兴地区全年销售7万多元，并超额完成了公司下达的指标。二是重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在绍兴城区各商业中心如花润万家、国美电器、水木清华、富邦玛凯龙、正大设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。半年来，我通过这种营销模式先后开拓客户10余人，赢得了客户的称赞。四是进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。五是积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合半年销售任务做好下月销售计划。六是积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好体育健身工作的协助和指导。

半年来，自己在销售工作虽然都取得了一定的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、健身房服务项目不齐全。与国内一些较大规模的健身房相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

3、健身房服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了健身房的良好服务质量和信誉。

4、收费标准不稳定。目前，对消费者的收费通常有终身年卡、五年卡、三年卡、二年卡、年卡、季卡、月卡等形式。(寒暑假还有暑期卡)其中主要的价格中，年卡跨度太大(1000元～1800元)，这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

下阶段我主要通过以下几个方面来开展下步的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

下半年，我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成下半年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十八**

尊敬的董事长：

我从1996年进入公司，到现在已有20xx年了，在这20xx年的时间里承蒙公司各位领导的关心支持和厚爱，在此表示衷心的感谢。

公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习，受益匪浅，衷心感谢公司领导和同仁们对我的关心爱护、信赖帮助和大力支持。

我实在是难以呈上辞呈。离开洒下汗水和付出心血打拼了20xx年之多的公司，离开朝夕相处了20xx年之多的公司领导和同仁们，实在无法接受。无奈，为了家族公司的存亡与发展，为了我所在公司的发展和考虑到对公司今后早做合理的安排。本着对公司负责的态度，我经过深思熟虑，郑重地向公司提出辞职。而做出这个决定对我个人而言是相当困难的，作为公司的一名部门负责人，我的离去，不会对公司及一些正在进行的项目有所影响。我会在剩下的工作时间里，尽力在项目还未正式启动开始之前，完成好自己份内的工作，并交接好手头的工作，以确保各项工作正常顺利运作。

最后，祝愿公司在今后的工作中发挥优势，扬长避短，公司的业绩一如既往，一路飙升!兴旺发达!

年 月 日

**销售的辞职报告 销售经理辞职报告简洁明了篇十九**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些给我微笑,接纳我和五洲产品的合作者,因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\*\*万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了\*\*万元长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。2020xx年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年

1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找