

业务员辞职信范文7篇

作者：风华正茂 来源：ECMS帝国之家 zhann.cn

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/160646.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

辞职即辞去职务，是劳动者向用人单位提出解除劳动合同或劳动关系的行为。以下是为大家整理的业务员辞职信范文七篇,欢迎品鉴!

业务员辞职信篇1

每个公司的业务人员的流动性相对于其它岗位是比较大的，业务锻炼人的意志力，但却改变不了适者生存的循环。当发现当前工作不适合自己的发展时，如何写辞职信呢？以下是一篇业务员辞职信范文，仅供参考。

辞职信样本：

尊敬的主管、副理：

你好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护（至少对于业务风险来说），鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的“环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾向于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

阅读本文的人还同时阅读了：员工辞职信员工辞职书

- 1.业务员个人辞职信
- 2.快递业务员辞职信
- 3.【精】业务员辞职信
- 4.业务员辞职信范文
- 5.业务员的辞职信
- 6.外贸业务员辞职信

业务员辞职信篇2

导语：怎样写业务员求职信?小编为您推荐下面范文，感谢阅读!

尊敬的刘总：

你好!

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护(至少对于业务风险来说)，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽!

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!主管及各位同仁工作顺利!

尊敬的领导：

首先感谢几年来在贵公司里得到领导的关心与爱护。使我一个本对业务员这一行工作不太熟悉的楞小子也学会了圆滑和快人快语，为的是与竞争对手抢占市场;学会了喝酒，为的是与客户拉近关系;学会了与陌生人称兄道弟，为的是把手中的产品推出去;学会了应酬与各类人打交道，为的是帮公司争取更多的市场信息;但我还是要辞职。因为我原本不喜欢喝酒，做事圆滑更不是我一

惯的作人原则，对则是对，错则是错。但在业务场上好象一切都变了味似提，对的也变成错了，错的也变成对了，只有共同的利益，没有永远的朋友让我时时心里不是滋味。昨天还握手酒桌上，今天就闹翻脸，一切的一切都是为了利益!为了利益什么事都可能发生。记得小时候老师说过：当资本家的利润率达200%时，他们就会走而挺险，现在我是算学透了：有进为了将竞争对手打败，公司亏本也要放货，但有时对手倒后，便又将利润抬到天文数字，看着消费者购买了价格翻了n翻的产品，心里只有一个味道：痛!

虽然工资奖金按完成任务来分成，收入也不错，但我还是要辞职了。因为几年来我已找不着我自己了，见谁都称兄弟，老板，经销商是老板，顾客是老板，代理商是老板，就连店员也得叫他老板，因为店员如果不帮忙的话自己也得下岗。自己却变成一个已经人人可以处理的“经理”，名字比什么都好听，但其实却比谁都惨：顾客说我们卖的产品不合格，我只能承认，其实我想说：不可能每样产品都百分之百的合格率，但我不能说。经销商说我们的产品不好卖，我只能承认，其实我想说，是经销商不想卖，但我不能说。代理商说我们分销能力差，我只能承认，其实我想说，比别的业务员来说我强多了，但我不敢说。老板说，这个月我们的业绩太差了，我只能承认，其实我想说，是公司产品落伍了，但我不敢说。因为我一说，可能这个月的工资又没有了。这样的生活太可怕，这样的日子太难过，这样的工作太难干，其实并不难，只是心里难过，说的都不是心里话，干的都不是心里想干的事。还记得吗领导，刚来时你说过，你只看我的业绩不听其它人什么说，可是当我的业绩爬到公司第一位时，与代理商有了冲突，但这一切都是为了公司的利益，然而你却站在代理商这边，将那个月的奖金扣了，说我与代理商关系搞不好，其实，我们与代理商之间即有合作关系，又有竞争关系，如果什么事都顺着他来做，那我们的业务也就会很快倒下了。这倒没什么，你却当了白脸，让我当黑脸，但黑得不值呀。

还记得你说过，以后的市场都交给我管理，但正当我要大刀阔斧改革时，却得罪了即得利益者的利益，于是呼反对声四起，在这关键时刻，你的手再一次申向了合作者，并未听从我的一丝意见，将我精心设计的方案全盘推翻，你可知道，这个方案耗费了我我少个不眠之夜吗才完成的"吗?如果得以实施，我们的市场将会实现多年来你梦想的质的跨越，但你却冷了热心人的心。还记得你说过以后公司发展了，就帮我们办各种保险，但公司从一个无名小辈发展到远近闻名的大企业了，你仍然以资金紧张为由，以公司长远发展为由，暂不办理。还记得你说过，会关心每一位员工的工作与生活的，但很多员工因长期在外奔波，一日三餐食无定所，睡无定处，生病了想请假你却说，公司太忙，人手不够为由不给请假。为什么你不多招些人员?别的工司发展到这个规模时已有上百名员工，但我们却依然就那三十条枪。多太多的你主过的话，但最后总是你自己推翻自己的话，也许你有你的道理，但却伤了我的心。

业务员辞职信篇3

我向销售部正式提出辞职。

我自20xx年6月6日进入销售部，到现在已经一年有余了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。在过去的一年多里，销售部给予了我许多学习和锻炼的机会，开阔眼界、增长见识。我对销售部给予的照顾表示衷心的感谢!但是，经过近段时间的思考，我越来越迷惘!我越来越觉得现在的工作、生活离自己想要的越来越远。所以，我必须离开，去过我思想深处另一种有别于目前的生活。我想，生活应该是在选择到适合自己的道路以后，再持之以恒地坚持!

因为这不是我想要的工作、生活状态，所以，我现在对工作没有激情、对生活也极其懒散。本着对销售部负责的态度，为了不让销售部其他同事受到我消极情绪的影响，我郑重向销售部提出辞

职，望销售部给予批准!

祝销售部稳步发展，祝销售部的领导和同事们前程似锦、鹏程万里!

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年1月1日

业务员辞职信篇4

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，使我对服装行销售员业一无所知，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成长和微薄的薪酬。让我第一次销售冠上了经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前x总给我一项任务就是开拓市场，现在销售已经从没有一家实体店到拥有新大新，广场，等多家自营店，我觉得今年在布局已经完成。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，因为我对自已充满信心。希望你理解。

话说多了就会啰嗦，但当我走出离开时候，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。

谢谢x小姐对我的信任，也谢谢x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。

请批准我的辞职申请。

辞职人：

20xx年x月x日

业务员辞职信篇5

尊敬的领导：

你好！

首先感谢几年来在贵公司里得到领导的关心与爱护。

学会了喝酒，为的是与客户拉近关系；

学会了与陌生人称兄道弟，为的是把手中的产品推出去；

也学会了应酬与各类人打交道，为的是帮公司争取更多的市场信息；

但我还是要辞职。

因为我原本不喜欢喝酒，做事圆滑更不是我一贯的作人原则，对则是对，错则是错。

但在业务场上好象一切都变了味似提，对的也变成错了，错的也变成对了，只有共同的利益，没有永远的朋友让我时时心里不是滋味。

昨天还握手酒桌上，今天就闹翻脸，一切的一切都是为了利益！为了利益什么事都可能发生。

记得小时候老师说过：当资本家的利润率达200%时，他们就会走而挺险，现在我是算学透了：有进为了将竞争对手打败，公司亏本也要放货，但有时对手倒后，便又将利润抬到天文数字，看着消费者购买了价格翻了n翻的产品，心里只有一个味道：痛！

虽然工资奖金按完成任务来分成，收入也不错，但我还是要辞职了。

因为几年来我已找不着我自己了，见谁都称兄弟，老板，经销商是老板，顾客是老板，代理商是老板，就连店员也得叫他老板，因为店员如果不帮忙的话自己也得下岗。

顾客说我们卖的产品不合格，我只能承认，其实我想说：不可能每样产品都百分百的合格率，但我不能说。

经销商说我们的产品不好卖，我只能承认，其实我想说，是经销商不想卖，但我不能说。

代理商说我们分销能力差，我只能承认，其实我想说，比别的业务员来说我强多了，但我不敢说。

老板说，这个月我们的业绩太差了，我只能承认，其实我想说，是公司产品落伍了，但我不敢说。

因为我一说，可能这个月的工资又没有了。

这样的生活太可怕，这样的日子太难过，这样的工作太难干，其实并不难，只是心里难过，说的都不是心里话，干的都不是心里想干的事。

还记得吗领导，刚来时你说过，你只看我的业绩不听其它人什么说，可是当我的业绩爬到公司第一位时，与代理商有了冲突，但这一切都是为了公司的利益，然而你却站在代理商这边，将那个月的奖金扣了，说我与代理商关系搞不好，其实，我们与代理商之间即有合作关系，又有竞争关系，如果什么事都顺着他来做，那我们的业务也就会很快倒下了。这倒没什么，你却当了白脸，

让我当黑脸，但黑得不值呀。

还记得你说过，以后的市场都交由我管理，但正当我要大刀阔斧改革时，却得罪了即得利益者的利益，于是呼反对声四起，在这关键时刻，你的手再一次伸向了合作者，并未听从我的一丝意见，将我精心设计的方案全盘推翻，你可知道，这个方案耗费了我我少个不眠之夜才完成的吗？如果得以实施，我们的市场将会实现多年来你梦想的质的跨越，但你却冷了热心人的心。

还记得你说过以后公司发展了，就帮我们办各种保险，但公司从一个无名小辈发展到远近闻名的大企业了，你仍然以资金紧张为由，以公司长远发展为由，暂不办理。

还记得你说过，会关心每一位员工的工作与生活的，但很多员工因长期在外奔波，一日三餐食无定所，睡无定处，生病了想请假你却说，公司太忙，人手不够为由不给请假。为什么你不多招些人员？别的公司发展到这个规模时已有上百名员工，但我们却依然就那三十条枪。

太多太多的你主过的话，但最后总是你自己推翻自己的话，也许你有你的道理，但却伤了我的心。

其实国家早有规定不能给单位领导送红包，但你却天天策划着今天给哪位送多少礼金，那个送多少红包，谁谁的生日到了要送贺礼，谁谁的儿子结婚了要打多少红包，我却成了一个穷送贿者，人家都以为我很有钱，其实自己的工资还不够送一次贺礼呢。但为了不丢公司的面，天天与有钱人进包箱，玩牌等等，几呼所有的收入皆花在这上面了，为的都是公司的利益，但工资已n年没涨了。

还有太多太多的话要对领导说，但写到这里心里早已疲惫不堪了，真想睡个好觉，但手机却不能关机，就连一个月一天的休息日也不例外，经常半夜有短信息，骚扰电话打进来，但仍得眯着眼睛接听，今天我就关一次机吧，第一次关，也是最后一次在公司关机，因为太累了，就让你扣掉半个月的奖金一次吧，反正也扣习惯了，你总有理由来扣的。

好了，也为了节约你的时间，就写到这里吧。

祝愿公司升升日上

一举当上同行业的领头羊！

至此

敬礼！

某某某

x年4月9日

业务员辞职信篇6

您们好！

我很遗憾自己在这个时候向公司提出辞职！

也许我该提前一个月给您递呈 辞职报告 ，好在我手头的工作已经很少，一个星期足以交接干净，我希望所有该处理的事情都在3月10日前处理妥当。马上就要离开公司了，在这最后的一段时间里，我会做好所有的交接工作，正常上班，静心等待您的答复、处理。今年的工作也许比较难找，如果能给予我支配更多的时间来找工作 我将感激不尽！

您好！首先感谢公司对我的培养，长期以来对我的关心和照顾，使我得到了家庭般的温暖。和大家在一起的日子里，让我学到了很多知识，学会了很多为人处事的原则。现由于个人发展原因，经过再三考虑，不能在公司继续工作了，请领导给予谅解！

来到公司差不多一年了，在这个很感谢各位领导的教导和照顾，尤其是两位经理，都挺看的是我，给我比别人多的学习和锻炼的机会，让我在踏进社会第一次有了归属的感觉，你们对我的栽培与信任，我想我也并未上你们失望过，但这次要让你失望了，二十六道的困难面前我没有巨大的勇气挑战下去，这一个月来摔倒了三次，让我真的怕了，这个时节的东风我怕了，晚出早归的生活我怕了，时有时无的病痛我怕了.....也许这个再在这里磨练段时间我可以高升，但我实在坚持不下去了，我的身体不再允许我继续这么下去，离开公司的这一刻我衷心的和您们说声谢谢！

感谢诸位给予我的信任和支持，并祝所有同事在工作和活动中取得更大的成绩，愿公司越办越好，在新的一年里更上一层楼！

也许我该提前一个月给您递呈辞职报告，好在我手头的工作已经很少，一个星期足以交接干净，我希望所有该处理的事情都在3月10日前处理妥当。马上就要离开销售部了，在这最后的一段时间里，我会做好所有的交接工作，正常上班，静心等待您的答复、处理。今年的工作也许比较难找，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

今天，是我最后一次在xx县任职工作以来，和大家见面的机会了。借此机会，我给各位领导和同志们表个态并说上几句话。首先，我服从组织对我的工作安排。因为这是工作的需要，所以作为个人也是应该服从大局的。同时，我也非常感谢组织对我的关爱和照顾。我在xx县工作了八年零三个月20天有余，组织上把我放在这里，在此期间，我作为一个班长和大家朝夕相处，一起生活和工作。我认为跟大家已建立了深厚的友谊和真挚的感情，从班子来看，我们xx县的班子，始终是一个团结、务实、开拓、创新的班子，是一个能够战斗的堡垒。从xx县的干部队伍来看，是一支素质较高，业务较强，步调一致，能打善战的一支较为整齐的队伍。在我们这支队伍中，多年来始终没有一个落伍的，并涌现出了很多先进个人和拔尖人才。

离开公司需要很大的勇气，实在有太多太多的不舍，一起共事的同事，舍不得二位经理的.....舍不得二位经理的信任与和善，向经理经常给我带便当，有好差总会叫上我一起分享，还送我个手机，看得他们直眼红，小狄咋两哥们，吃夜宵总会一起上，什么搞不定的你总可以帮我顶着，工作上也处处想着我，白班有位置第一想到我，以后有机会还去你家斗地主，打你个春天.....真的有太多太多的不舍！

业务员辞职信篇7

你好!

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护(至少对于业务风险来说)，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽!

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!主管及各位同仁工作顺利!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

业务员辞职信(三)

更多书信范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发