# 销售员的自我评价\_2011年销售员自我评价范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-05-13

*由销售基层成长的历练，积累了极强的行业市场拓展能力及市场洞察经验，具有丰富的谈判技巧，良好的沟通与协调能力。但不喜欢也不擅长套用高深的理论知识。 反应力与自信心超强，敢作敢当，敢于挑战，能承受高强度的工作压力。但性格急，自我表现欲望强...*

由销售基层成长的历练，积累了极强的行业市场拓展能力及市场洞察经验，具有丰富的谈判技巧，良好的沟通与协调能力。但不喜欢也不擅长套用高深的理论知识。

反应力与自信心超强，敢作敢当，敢于挑战，能承受高强度的工作压力。但性格急，自我表现欲望强。

勇于废除传统、敢于创新，敢想敢做，直言不讳，勇往直前。但总让上司恼火、难堪、头疼，但结果总能让上司满意。

善用“棒子与苹果”管理，在销售团队的建设与管理上得心应手，但容易使团队充满个人管理色彩。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找