# 2025年外贸销售个人简历模板怎么写(五篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-02-11

*20\_年外贸销售个人简历模板怎么写一首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划...*

**20\_年外贸销售个人简历模板怎么写一**

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的建议：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，申请一个skype帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

**20\_年外贸销售个人简历模板怎么写二**

时间飞逝，还有一年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次学校给了我们一个很好的实习锻炼机会，就是让我们在暑假期间去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。 这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。 同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我们可以熟练掌握实物的基本流程，同时让我懂得只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

**20\_年外贸销售个人简历模板怎么写三**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_外贸公司（下称外贸公司）与中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（下称公司）签定本合同如下：

一合同的标的、价格和总价

外贸公司在\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）中国界车上交货条件下按本合同附件1向公司提供商品。商品以美元计价，系\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）中国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件1由\_\_\_\_\_\_\_\_\_国向中国供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

公司相应地在中\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）国界车上交货条件下按本合同附件2向外贸公司提供商品。商品以美元计价，系中\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件2由中国向\_\_\_\_\_\_\_\_\_国供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

二供货期

售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的数量和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

三结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以美元计价，不通过银行记帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结算，并凭下列单据办理：

1.发货帐单2份；

2.盖有发货站戳记的铁路运单副本1份；

3.明细单2份；

4.品质证明书1份。

购方接到上述单据核对无误后给售方出以等值易货贸易结算凭证予以确认。

四包装

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

五商品的品质和保证

所供商品的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国的技术条件和国家标准。

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

保证期为供货后九个月。

六索赔

购方可按\_\_\_\_\_\_\_\_\_所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

1.如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有外部损伤（内部短缺）的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。

如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并从实际情况看来，不是铁路方面的过失。可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

2.如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起60天内不作最后决定，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的异议审理期限内将返回地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占20％以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方承担。

在这种情况下，售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定的货物的责任。

在终点站检验货物的数量和/或质量或需要的一切费用由购方承担。

七不可抗力条款

由于发生不可抗力情况（如：火灾、水灾、地震等），而直接影响本合同的履行时，售方对本合同的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起，十日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其国家有关机关的认证书豁免责任，中方为中国贸促会，\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_国工商会。

八仲裁

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可通过被告国对外贸易仲裁机关审理。

九其它条件

本合同未尽事宜，均按\_\_\_\_\_\_\_\_\_办理。

本合同一式两份，以中、\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）两种文字书就，两种文字具有同等效力。

双方法定地址：

售方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_购方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十运输地址

发货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_到站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

售方（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_购方（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**20\_年外贸销售个人简历模板怎么写四**

尊敬的先生/小姐：

您好！

我是一名从海口经济学院毕业的学生。 作为一名国际贸易专业的学生，我热爱这个专业并为其投入了巨大的热情和精力。大学期间我所学习的内容包括了从 国际贸易 理论到实务， 外贸 单证 的制作以及 进出口 流程等多方面内容。在与课程同步进行的各种相关实践中熚乙丫哂辛艘欢ǖ氖导什僮髂芰和技术。 在学好本专业的前提下，我对 英语 产生了浓厚的兴趣并阅读了大量有关书籍，使我的口语能力上了一个新的台阶。并参加了cet—6的 考试。熟悉各种办公软件，能运用网络查询相关资料并能及时予以 翻译 。 处于人生中精力最充沛的时期，我渴望在更广阔的天地里展露自己的才能，期望在实践中得到锻炼和提高，在经验丰富的大公司里进一步提高自己专业水平。因此我希望能够加入贵公司。我会踏实做好属于自己的这份工作，尽全力在工作中取得好的成绩。我相信经过自己的勤奋和努力，一定会做出应有的贡献。

感谢您在百忙之中给予我的关注，愿贵公司屡创佳绩，祝您的事业、生活皆顺利。 敬请留意后面的内容，相信您一定不会让你失望的。 我热切期盼您的回音。谢谢

此致

敬礼！

求职人：

**20\_年外贸销售个人简历模板怎么写五**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_外贸公司（下称外贸公司）与中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（下称公司）签定本合同如下：

一合同的标的、价格和总价

外贸公司在\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）中国界车上交货条件下按本合同附件1向公司提供商品。商品以美元计价，系\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）中国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件1由\_\_\_\_\_\_\_\_\_国向中国供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

公司相应地在中\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）国界车上交货条件下按本合同附件2向外贸公司提供商品。商品以美元计价，系中\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件2由中国向\_\_\_\_\_\_\_\_\_国供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

二供货期

售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的数量和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

三结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以美元计价，不通过银行记帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结算，并凭下列单据办理：

1.发货帐单2份；

2.盖有发货站戳记的铁路运单副本1份；

3.明细单2份；

4.品质证明书1份。

购方接到上述单据核对无误后给售方出以等值易货贸易结算凭证予以确认。

四包装

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

五商品的品质和保证

所供商品的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国的技术条件和国家标准。

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

保证期为供货后九个月。

六索赔

购方可按\_\_\_\_\_\_\_\_\_所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

1.如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有外部损伤（内部短缺）的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。

如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并从实际情况看来，不是铁路方面的过失。可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

2.如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起60天内不作最后决定，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的异议审理期限内将返回地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占20％以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方承担。

在这种情况下，售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定的货物的责任。

在终点站检验货物的数量和/或质量或需要的一切费用由购方承担。

七不可抗力条款

由于发生不可抗力情况（如：火灾、水灾、地震等），而直接影响本合同的履行时，售方对本合同的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起，十日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其国家有关机关的认证书豁免责任，中方为中国贸促会，\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_国工商会。

八仲裁

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可通过被告国对外贸易仲裁机关审理。

九其它条件

本合同未尽事宜，均按\_\_\_\_\_\_\_\_\_办理。

本合同一式两份，以中、\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国）两种文字书就，两种文字具有同等效力。

双方法定地址：

售方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_购方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十运输地址

发货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_到站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

售方（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_购方（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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