# 简历发展方向范文

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-02-14

*求职岗位:xxx　　首先我会把自己分内的事做好，我会用我所学的知识与平时积累的经验来认真对待工作中的问题。能够处理好与同事之间的关系，在公司做事要以公司的利益着想。尊敬的领导：　　您好!　　我是XXXX大学XXXX系的一名学生，即将面临毕...*

　求职岗位:xxx

　　首先我会把自己分内的事做好，我会用我所学的知识与平时积累的经验来认真对待工作中的问题。能够处理好与同事之间的关系，在公司做事要以公司的利益着想。

尊敬的领导：

　　您好!

　　我是XXXX大学XXXX系的一名学生，即将面临毕业。

　　XXXX大学是我国XXXX人才的重点培养基地，具有悠久的历史和优良的传统，并且素以治学严谨、育人有方而著称;XXXX学XXXX系则是全国XXXX学科基地之一。在这样的学习环境下，无论是在知识能力，还是在个人素质修养方面，我都受益非浅。

　　四年来，在师友的严格教益及个人的努力下，我具备了扎实的专业基础知识，系统地掌握了XXXX、XXXX等有关理论;熟悉涉外工作常用礼仪;具备较好的英语听、说、读、写、译等能力;能熟练操作计算机办公软件。同时，我利用课余时间广泛地涉猎了大量书籍，不但充实了自己，也培养了自己多方面的技能。更重要的是，严谨的学风和端正的学习态度塑造了我朴实、稳重、创新的性格特点。

　　此外，我还积极地参加各种社会活动，抓住每一个机会，锻炼自己。大学四年，我深深地感受到，与优秀学生共事，使我在竞争中获益;向实际困难挑战，让我在挫折中成长。祖辈们教我勤奋、尽责、善良、正直;中国人民大学培养了我实事求是、开拓进取的作风。我热爱贵单位所从事的事业，殷切地期望能够在您的领导下，为这一光荣的事业添砖加瓦;并且在实践中不断学习、进步。

　　收笔之际，郑重地提一个小小的要求：无论您是否选择我，尊敬的领导，希望您能够接受我诚恳的谢意!

　　祝愿贵单位事业蒸蒸日上!

　　销售简历发展方向范文

　　姓名： 李熊

　　性别： 男

　　民族： 汉族

　　出生年月： 1981年6月2日

　　婚姻状况： 已婚

　　户籍： 江苏徐州

　　现所在地： 江苏徐州

　　毕业学校： 徐州工学院

　　学历： 专科

　　专业名称： 秘书(公共关系学)

　　工作年限： 五年以上

　　职称： 高级职称

　　教育/培训

　　20\_年8月 - 20\_年8月 嵩之路素质培训中心 团体协作

　　工作经历

　　▌内蒙古伊利实业集团股份有限公司 20\_年4月 - 20\_年3月

　　企业性质：国有企业 行业类别：快速消费品(食品、饮料、粮油、化妆品、烟酒)

　　担任职位：销售类-销售主管

　　工作描述：根据公司下达的既定销售指标，合理的运用公司给予的销售辅助资源，对辖区销售任务进行合理的分解，根据实际市场环境开展销售工作。辅助指导辖区内经销商配合公司完成销售任务，并且利用既有的市场资源进行市场基础深度建设。积极地组建拥有强大执行力的销售与市场团队，追踪并指挥团队不择不扣的完成公司下达的各项销售与市场开拓活动。

　　在辖区内维护良好的客情关系，与辖区内的ka类卖场大客户保持着良好的、平等互利的合作关系。积极地对自我品牌进行深度的、正面的宣传。有理有据的处理辖区内所发生的危机。

　　开发特通渠道增加公司高毛利产品与高档产品的销售，使公司品牌形象提升至一个高度。

　　▌杭州顶新国际集团 20\_年10月 - 20\_年4月

　　企业性质：合资企业 行业类别：快速消费品(食品、饮料、粮油、化妆品、烟酒)

　　担任职位：销售类-销售代表

　　工作描述：负责特殊渠道的维护与开发，负责原有整条产品线在特殊渠道中所占有的市场份额，不断开发新产品线的销售与展示。利用最少的资源打击不断崛起的新竞品。维护本品牌在特通渠道上的料到地位。

　　▌徐州维维集团盐城分公司 20\_年5月 - 20\_年3月

　　企业性质：国有企业 行业类别：快速消费品(食品、饮料、粮油、化妆品、烟酒)

　　担任职位：销售类-销售主管

　　工作描述：参与组建新的销售公司与新的销售团队，开发新市场。寻找新的合作伙伴。共同挑起新市场的销售体系。

　　技能专长

　　语言能力： 英语 中等 ; 普通话 标准

　　计 算 机 能 力： 证书 高校非计算机专业三级(偏软) ;

　　技能专长： 熟悉各级销售与行销工作的流程，熟悉各类销售与行销工作类的报表。

　　求职意向

　　求职类型： 全 职

　　希望职位： 销售类-销售部经理/销售类-销售主管/销售类-销售代表

　　职位名称： 销售经理 ; 销售主管 ; 销售代表

　　希望地区： 江苏徐州 ;

　　待遇要求： 4500元/月 可面议 ; 不需要提供住房

　　到职时间： 可随时到岗

　　自我评价

　　6年来一直在中国500强企业中供职，从底层销售人员做起，一步一步走上中层销售管理层面。熟悉销售工作中的各个环节，熟悉各个通路的切入与操作，与辖区内的各级通路客户建立了良好的合作关系(包括ka类卖场)。能够快速有效的、合理的处理辖区内突发性危机事件。能够不折不扣的完成公司下达的各项销售任务，较好的配合行销部门审核与结算公司给予的各项费用资源。胜任各级销售工作。

　　发展方向： 独立负责单独区域与客户的管理，能够可以充分发挥从管理细节处入手要效益的效果。可以与团队充分合作完成公司下达的各项销售指标与行销方案。

　　其他要求： 一切按照国家法律规定的条款执行福利待遇即可。最好的情况是可以接受新的企业文化培训。

**简历中发展方向范文**

　对于求职者来说，不仅要明确自己的求职意向和目标，同时也要对自己的职业发展有一定的规划。体现在 简历 中，也就是发展方向。那么简历发展方向怎么写呢?根据以下几个步骤，小编教你制定适合的发展方向。

　　一、分析当前需求

　　不知道该如何开始?那么可以先尝试着写下10件，你认为在接下去3年在职业发展中应该做的事情，当然，并不是空想主义，而是要符合现阶段状况发展的事情。

　　二、swot分析

　　从以上列出的10件事情进行分析，从自己的性格、优劣势等方面，分析潜在的一些职业生涯中的机遇和挑战。并且认清和理解自己目前所处的位置和工作职责。

　　三、制定长短期目标

　　根据你所分析出来的情况，制定适合自己职业发展的短期目标和长期目标。例如，当前的需求是想要积累工作经验，拓展人脉，以及通过自己的努力获得不错的工资。那么接下去的职业发展，必然是比较清晰明朗的。可以选择成为销售员或者业务员，而这也就要求了一定的演讲技能和交流沟通技能。而对于这个长期目标，则可以通过一个个短期目标来作为铺垫并实现。

　　四、写下阻碍

　　在达到目标的过程中，必然有一些阻碍的存在。例如所处的劣势条件，自身的不足等，都是阻碍。而且这些劣势条件和不足一定是和目标有所关联的。当然，这并不是要分析自己所有的缺点，而是在素质方面、知识方面、能力方面、创造力方面、财力方面或是行为习惯等方面的不足。当这些不足成为你实现目标的阻碍时，就必须让自己不断精进，不断进步，突破阻碍。

　　五、提升技能

　　面对你的发展方向和目标，可能会需要学习和掌握新的技能或者提高原有技能。因此要给自己一个明确且有期限的学习计划。

　　六、寻求帮助

　　通过一些外在的监督和帮助，能够让你距离自己的发展目标更近一步。

　　七、定位自己

　　为自己找到准确的定位，并制定一个明确的发展计划，确保自己有进一步的提升。思考自己目前的工作状况，反思企业对你的要求和期望。有哪些业绩和贡献能够让你在企业中脱颖而出。清楚地定位自己在企业中的位置，寻找自己的亮点，让企业认可你的价值，以保证自己处于不断进步之中。

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