

2023年外贸公司工作总结 外贸公司年终工作总结(5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

2023年外贸公司工作总结 外贸公司年终工作总结(5篇) 篇一

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在x公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。

知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。

在工作中为了弄清一个概念，我一定要多问几个为什么，工

作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。

20xx年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。

所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。

记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发

货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，x的出口业务只能在x以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以x头衔x的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于x，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是x公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从x厂采购欧标圆钢965吨，x厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时我公司与包钢友谊轧钢x厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵x港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。

尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。

接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。

想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。

最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20xx年是我公司外贸业务的. 攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

2023年外贸公司工作总结 外贸公司年终工作总结(5

篇) 篇二

20xx年1月至4月，作为生产管理中心源装置车间主任，肩负着车间分解生产作业计划并确保按时完成；做好现场管理及物流管理，按照工艺和质量要求组织生产，提高生产效率及减少损耗，就职期间，兼管流水线项目厂内部件加工和现场施工人员配备工作，流水线是公司新研制开发项目，对于我来说，既没有前者经验可借鉴，也没有进行系统的理论培训，就拿安徽合肥流水线和河北石家庄流水线厂内加工情况来说，研发仅提供bom清单，本人借鉴前期表库类产品加工经验，有效组织生产加工并打包发货，最终虽说有做的不到位的地方，但没有出现加工和运输类质量事故，并且得到现场施工人员认可。

20xx年5月至12月，作为生产管理中心生产调度，先后兼管型材装配车间、变压器车间及焊装车间。生产调度职责根据年度生产计划和销售订单制定每月生产计划及周计划，组织有效生产，协调并检查各车间的工作情况，及时协助各车间主任或班组长解决生产过程中影响生产进度的各种问题。

20xx年公司面临内部人员调整和企业结构革新，部分部门人员调整给生产带来巨大压力，尤其是采购部门管理层调整，新任领导管理熟悉过程，必然会影响到部分物料的采购及时性，结果出现的物料推迟到料和物料集中到料现象，打乱了生产的计划性，瞬间出现产品积压，个别工序人员紧缺现象，作为生产调度，根据实际情况，及时调整人员，借调其它工序人员补充紧缺工序，充分利用业余时间协助生产加快生产步伐，最终保证质量的前提下已最快速度完成任务□20xx年销售订单呈现批量集中、供货期短及产品特殊等别于往年的特点，这样的局势下，还要面临缺料的影响。

回顾20xx年度生产调度工作，协调物料占总工作量三分之一左右，面对采购人员调整、元检检定老化工艺变更、仓储物

流部收发物料控制制度改革及车间基层管理人员调整，给物料协调工作带来很多不便，为适应公司形势变化的同时尽量不影响生产进度，生产调度牺牲个人业余时间协助车间生产；制订生产车间月度计划、生产备料计划及生产投料计划占生产调度总工作量四分之一左右。

每月根据生产订单任务、常备订单附件库存量及当月投料计划，制订当月车间生产计划□20xx年度积极响应公司降低库存，有效利用库存物料号召，合理制订生产投备料计划，从20xx年度每月库存占压资金来看，逐月呈现下降趋势；制订月度订单预发货计划和各工序订单产品生产进度跟踪占生产调度总工作量三分之一偏多□20xx年3月份、6月份及12月份，根据订单比较集中特点，有效组织生产，三个月产值均超千万，并且创出月度产值历史新高。

在此期间，生产调度依据月初制订的发货计划，每天落实跟踪进度，发现异常，第一时间协调解决，生产部下设变压器车间、型材车间、焊装车间、装配走线车间、表调试车间及源装置车间共计6个车间，除源装置车间定岗车间主任外，其余5个车间都为班组长，设定班组长没有明确岗位职责约束。

随之带来的效应就是增加生产调度的工作量；兼管车间尤其是从20xx年12月份兼管焊装车间以来，给自己的感觉，工作压力大了很多，肩负责任有时令人难以喘息，焊板组器件品种多样化和金工配线组钣金件多样化在监控进度和核对缺料工作中占用大量时间，按照正常情况，焊装车间应设专人负责管理。

由于公司目前面临的特殊情况，安排兼管，作为车间代管，与以往相比，车间最大的改善是安排一项工作，事先把工作的重要性和时间的紧迫性告知大家，把工作的标准给大家讲清楚，然后认真检查落实工作进展的情况，而且对于常见的易发生的问题敢于直视，及时发现员工工作心态，实时采取有效治理措施。

总之，做一名合格的生产调度员必须全面要求自己，虚心学习，自动自发，让我们以崭新的面貌迎接20xx年！

2023年外贸公司工作总结 外贸公司年终工作总结(5篇)篇三

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，因此我们要做好归纳，写好总结。那么你知道总结如何写吗？下面是小编整理的外贸公司年度工作总结，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

转眼间，我的20xx年外贸业务员生涯已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年20xx年外贸业务员多所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这20xx年外贸业务即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去20xx年外贸业务员工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

- 1、制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

- 2、索要进仓地址（送货通知）

- 1、根据合同制作商业发票和装箱单。

- 2、和货代确认提单。

- 3、到商检局做产地证。

4、根据信用证要求制作所需单证。

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的'时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1) 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

如：确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重（不要显示成了净重），体积，逐字核对。

提单确认好后，待货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开具发票，传真过来，凭传真件付款，寄单。

2) 在做箱单方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，

这样可以非常有效的减免失误率。

3) 对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。

跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问；四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

2023年外贸公司工作总结 外贸公司年终工作总结(5篇) 篇四

总结是在某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以帮助我们寻找学习和工作中的规律，不如我们来制定一份总结吧。你想知道总结怎么写吗？下面是小编帮大家整理的暑期外贸公司实习工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

我进入大丰行进出口有限公司实习已经三个月了，这使我真正的体会到什么是外贸。作为一名保险专业的毕业生除了从书本上了解到贸易知识外，我还没有真正实践过，这段时间使我认识到外贸真的是一个斗智斗勇、分秒必争的行业。

广交会是使我快速成长的一个经历。刚进公司不久就听说要参加广交会，我当时觉得很迷惘，因为还不知道做业务究竟是怎么一回事，而且对公司的产品很不熟悉，担心到时候会给同事添乱，所以刚开始就拼命地阅读公司的产品目录和资料，了解一下大概的情况，但是过了一段时间对产品的印象还不是很深刻。后来在整理样品和制作成本表、报价表时渐渐对产品有大致地了解，也记得一些供应商所对应的产品。在还没有对产品认识透彻的情况下，我跟随经理和业务员们一起参加广交会了。我还是第一次真正的以参展商代表的身份参加广交会，心情有些紧张，想着面对着这么多老外说英语还有对产品的不熟悉，担心自己的表现可能会给公司的形象带来不良的影响。在广交会期间，我从其他业务员的身上学到了许多，他们非常从容大方，先与外商交换名片并不急着报价，然后从名片上获取客人信息，先入为主由卡片上的信息发问，了解具体情况后才开始对其感兴趣的产品进行进一步的谈判，例如对产品包装、品牌、出口目的地、价格等等进行商议。我仿佛从他们身上吸取到经验，也开始慢慢地自己应付客人，遇到一些自己不能够回答的问题时就请求其他业务员帮忙，就这样在不断遇到新的状况与学习的过程中地完成了我的广交会之旅。

广交会之后会有一些后续工作，要整理外商的资料与发邮件跟踪等等，但是之后我开始有点迷茫，不知道该从何入手，因为从广交会回来我知道对产品的认识很重要，外商是不会跟一个完全对行情和产品不熟悉的业务员做生意的，所以我就开始了对产品认识的工作。我先到板房了解产品所摆放的方位，从而熟悉我司主要出口哪些产品和品牌，然后再阅读一些合同订单，了解某些产品在出口情况下的一些特定要求。我甚至跟业务员到供应商厂房进行考察，通过实地的访问和

对产品制造过程的观察，使我更深入地了解产品，并了解到该怎样选择合适的供应商。

通过以上工作对产品的熟悉是不够的，主要还是靠做整个业务流程来实现。从制作成本表、报价表到外销合同、订单一整个跟单流程，业务员要很了解客人对产品的要求，包括商标、规格、包装等等，并且要清楚客人想要哪些证书。因此我们在制订单时要根据外销合同上面条款的要求制作订单，不要遗漏任何一项条款。作为业务助理要清楚自己需要做什么工作并提前做好，及时告诉业务员已跟进好的工作，与业务员配合好。

我记得面试时被问到业务员应该具有怎样的素质，当时我只说了某些方面，如要会有很好的语言素质，丰富的贸易知识和经验，有处理人际关系的手腕能力。但经过这三个月的实习，我体会到做一位真正的业务员除了具备以上素质外，还要细心、随机应变、吃苦耐劳、对市场行情的掌握等等。作为一名刚刚走出校园的毕业生，没有社会实践经验而且所具备的技能还不全面，因此在日后的工作中要吃苦耐劳，要不断学习，不断创新，不断前进，快速提升自己，为实现目标而努力奋斗！

2023年外贸公司工作总结 外贸公司年终工作总结(5篇)篇五

时光荏苒，转眼一年的时光飞逝过去了[]20xx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有必须销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行

业不到两年的人来说是有必须挑战性的，到此刻为止，我不再说自我是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时光，说长不长说短不短，大约540天的时光每一天都是在围绕销售这一个中心而展开的。xx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自我，每一天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，必须再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时光没有实质性的单在跟对产品了解得十分浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时光，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自我慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是十分少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时光比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复能够看出他们是没有任何意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时光在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就必须会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种状况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选取我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其

他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，但是每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了能够让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头必须要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样貌如果做不到单就辞职。

因为我明白跟到一个单的最短的时光大概就是3个月的样貌。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自我单肯定是会有的，只是时光的问题。虽然付出并不必须就有很大的回报，但是有所付出就必须会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自我努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也能够完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题就应，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自我的不足，以后如果想小有成就务必在这方面精益求精。

总结到那里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一向是我追求的目标，期望明年第一季度能够实现。

另外，在那里还有对公司的一些制度稍为不满，我期望公司能够按照我的推荐做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们能够理解的，还有每一年扣除的部分就应在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品。