

跟单工作报告 跟单员辞职信

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

跟单工作报告 跟单员辞职信篇一

您好!

很遗憾在您最忙的时候向中心正式提出辞职,当您看到这封信时,我也已经不在鸿发上班了。来到鸿发这个大家庭也快两个月了,大家相处的融洽和睦,在这里有过欢笑,也有过痛苦。虽然经常会碰到困难,但是在此期间也着实学到了东西,增长了见识。

在这一个多月的学习工作中,我确实拥有了一定的进步,然而工作业绩上的毫无成就让我时常感觉彷徨无助。我很急噪的想快点出成绩,但却事与愿违,所以我反思我自己是否真的要继续下去,反思的结果使我毅然决然的决定了离开。

首先,我觉得我不能胜任目前的工作,我的人脉关系很薄弱,我的朋友不是在读书的就是工作刚刚起步,使得我每走一步都感觉异常的艰难。而且很多经办人也会觉得没办法信任一个像我这样大小的人,使得我与他们交流又产生问题,觉得累。很多人见了我就对我不,这让我自尊心产生了极大的打击。然后,我父母帮我介绍了一份与所学专业对口的工作,我觉得较之于鸿发的工作,我更容易上手,我觉得我有去尝试一下的必要性。在一个多月的工作中,我屡次身体不适,虽然我不是个唯心主义者,但是也相信点运气,也许真的是我自己没运气来做好这样一份工作。我是名还未毕业的学生,

交作业、升本、考警察都上了一时日程，我觉得太多了我承受不住，所以势必得割舍掉点东西。

综上所述，在加上些琐碎的事，让我很为难的做了离开的`决定。工作方面，我已经做好了移交，绝对不会影响到公司的正常运作。

很感谢几位处长对我的友善，也很感激闸北同仁对我的爱戴，就算离开了鸿发行，我也不会忘记我的这些朋友，我的第一份正式工作。离开这些曾经同甘共苦的同仁，确实很舍不得。

我还是要离开了，我恳请领导们能理解我的离开。

祝愿鸿发如同她的寓意一样蒸蒸日上!祝中心领导和同事们工作愉快!

此致

敬礼!

XX

XXXX年X月X日

跟单工作报告 跟单员辞职信篇二

1. 工作内容，对公司的贡献(年)

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

年全年销售处basica,ak, dynimate, james ,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwik年定单相对较少，不过全年的开发已为20xx打下基

础。坚信20xx会拿到我们想要的)。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

2. 自己的成长与突破、变化(年)。

3. 自己的不足及需要改进的地方(年)

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、 进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、 加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务员)，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3、 提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4. 面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

4. 对公司的意见与建议(年现状)

1. 我们的产品质量仍是问题。像e882每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太

大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不代表我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。现在许多领域出现的生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。对客户来说，产品来源的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选择性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

2. 正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。

3. 公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

5. 公司如何应对当前的经济危机的建议

1. 企业积极应对危机，首先要把经营的目标定在保现金流上。遇到困境我们可采取减产、停产等措施，等待金融环境好转。短期内减产、停产并不代表企业垮了，反而可以避免亏损的风险。总之，就是要守，不可轻举妄动，注重风险管理，随时随地保持着最低的负债比例，随时随地保持着最高的现金流。虽然公司的发展会受到限制，可是无所谓，因为只有保守经营、稳健经营才可以帮助你渡过危机，这就是保守经营的实际。

2. 降低产品成本比例。对于内部产品的成本控制按形成过程可分为三个部分：产品投产前的控制、制造过程中的控制和流通过程中的控制。安排的好可直接从材料、费用、间接工资、间接材料、其它间接费用多方面来节省费用。对于外采购的产品可货比三家，尽量选择与信誉好、产品好、实力强

的供应商合作。

3. 如果有适当的机会可寻找新的投资机会，整合企业资源，化危机为时机。这也不失为一个好办法。

6.20xx年自己个人的发展目标、计划;20xx年个人的发展目标;20xx年个人的发展目标。

目前的工作状态--要求认真仔细，有责任感，专业水平好，对从业水平要求还不算高。待遇可以。

20xx需要承担起更多的责任，面对更多的挑战。

20xx 对从业水平要求比较高，待遇比较丰厚。

20xx机遇也多，前途远大。

7. 如果年你的收入将减半，公司怎么做你才愿意留下？

公司年初必须向员工讲明这一情况，并告知具体减半的原因。如果因为金额危机，公司行情一落千丈，作为公司员工也愿意为公司效力，但公司须承诺减半的收入将在来年(通过以其它什么方式)兑现。为了更大的积极性和动力，也望公司能为员工切身考虑。

跟单工作报告 跟单员辞职信篇三

你好！

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，公司的环境对于保险跟单很照顾很保护（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20xx年xx月xx日左右完成工作交接。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！

在此

敬礼！

姓名□xx

时间□20xx年xx月xx日

跟单工作报告 跟单员辞职信篇四

您好！

公司给予了我这样的工作和锻炼机会。但同时，我发觉自己从事行业的兴趣也减退了，我不希望自己带着这种情绪工作，

对不起您也对不起我自己。真得该改行了，刚好此时有个机会，我打算试试看，所以我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定。我会在上交辞职报告后30日内离开公司，以便完成工作交接。

在短短的一年时间我们公司已经发生了巨大可喜的变化，我很遗憾不能为公司辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿公司的业绩一路飙升!公司领导及各位同事工作顺利!

此致

敬礼!

x年x月x日

跟单工作报告 跟单员辞职信篇五

—— 服装理单一般指接到服装订单的贸易公司或生产企业依据客户对服装产品的要求，用文字，图表等方式准确规范地整理制作出知道服装产品生产销售全过程的详细文本。

—— 询价是指买卖双方中的一方向另一方发出的询求购买或销售该产品交易条件的表示。

—— 要约又称发盘发价。它是指一方向另一方提出一定的交易条件，并愿意按提出的交易条件签订合同，进行服装交易。

—— 承诺接受，是指被要约人在有效期内，无条件同意要约的全部内容，并愿意签订合同的一种口头或书面的表示。

—— 原样是指由客户提供的最原始的样衣，是服装产品的雏形。

——生产样又称款式样，由生产企业制作，目的是让客户确认服装的款式造型是否准确，设计风格是否一致，缝制工艺是否达到要求。

——大货样又称前样，是订单生产前客户最后一次确认的样衣，因此大货样制作的要求比较高，需要用订单中规定的面料，辅料，要求制作的规格全色齐码。

——船样又称船头样，是代表订单普通工艺及外观质量的样衣。

——留样指企业自己存档的样品，做展示之用，也可以在大货中选取，一般不必写在工艺文件中。

——服装跟单员的业务程序

——中期理单（1）陪同客户验货（2）指导相关部门做好出货工作

——服装跟单员的业务程序

——中期跟单（1）半成品检验（2）确认生产进展情况（3）中期报告

——服装中期跟单的重要性：服装跟单的工作重点在中期，中期的跟单工作做得出色，订单就不会出现大的质量问题。如果在服装订单后期发现面、辅料、款式、工艺等问题，不但返工困难，而且会影响交货日期，严重的会出现索赔、订单货款打折等，给企业造成不必要的经济损失。

（4）整烫质量

跟单工作报告 跟单员辞职信篇六

性别：女

民族：汉族

出生年月：1986年12月28日

证件号码：

婚姻状况：未婚

身高□162cm

体重□49kg

户井：广东湛江

现所在地：广东湛江

毕业学校：广东纺织职业技术学院

学历：专科

专业名称：物流管理

毕业年份□20xx年

工作年限：三年以上

职称：

求职意向

职位性质：全职

职位类别：采购—采购助理

贸易—业务跟单

贸易—助理业务跟单

工作地区：湛江市霞山区；湛江市赤坎区；湛江市麻章区；

待遇要求□20xx—3000元/月不需要提供住房

到职时间：可随时到岗

炯能专长

语言能力：英语一般；

酒计算机能力：良好；

综合技能：

刻育培训

刻育经历：

时间所在学校学历

20xx年9月- 20xx年6月广东纺织职业技术学院专科

培训经历：

时间培训机构证书

工作经历

所在公司：广州立白企业集团有限公司

时间范围□20xx年9月- 20xx年9月

公司性质：其他

所属行业：其他

担任职位：跟单文员

工作描述：在立白日化企业里，整个流程都是用sap系统，工作最主要通过系统下载经销商的订单，并联系各经销商核对订单，并将核对好的订单下至仓库及车队发货，同时须跟进发货情况，及时处理交货，出货等一些异常情况，同时与相关部门的工作，并协助财务对账方面的工作等。

离职原因：

所在公司：深圳市王子新材料股份有限公司

时间范围□20xx年10月- 20xx年4月

公司性质：私营企业

所属行业：印刷、包装、造纸

担任职位：业务跟单

工作描述：王子工作主要负责：1、客户询价，安排报价和打样，并跟踪样品进度及时与客户沟通。2、样品确认后，接收订单，确认客户交期，安排生产，并跟催。3、跟进生产进度，安排出货，并处理品质异常与客户投诉等。4、协助财务对账和其他部门的工作。

离职原因：

所在公司：湛江市锦华纸品有限公司

时间范围□20xx年7月- 20xx年5月

公司性质：私营企业

所属行业：印刷、包装、造纸

担任职位：财务文员

工作描述：工作描述：主要负责数据录入、统计，日常出入库的数据管理，与客户、供应商财务核对对账单等。

离职原因：

其他信息

发展方向：

其他要求：

联系方式

跟单工作报告 跟单员辞职信篇七

正贸基本情况：

相对于市场货而言，正贸其自身的特点主要体现在如下几个方面：

1) 成交中需要多部门相互配合。

2) oem定单，数量大，待出运时间长，履约风险更大。

3) 出口业务操作程序涉及部门多，手续灵活复杂。

4) 单证资料多。

按照操作进程区分，可以分如下几个阶段：

a□在研究目标市场客人喜欢的款式，颜色，风格等的基础上，搜索国内也在做同类产品的工厂，索要样品，产品目录，了解清楚布料，款式，价格，做工，尺码，颜色组成，辅料，包装，交期等信息，在客人到公司参观访问时可以推销给客人，或email给固定现有的客人。

b□鼓励设计师积极主动去了解目标市场客人的需求，通过网络信息，到实地市场考察，然后自己设计出系列产品，向客人推销。

c□到市场上买一些如韩国，日本等发达国家比较时尚潮流的书集，或一些特殊品牌的产品，如adidas□nike□puma等，梳理吸收，向客人推荐、。

d□鼓励客人来实样，来图纸和制作要求，按照客人的要求联系工厂报价、

成交中：按照客人的订购意向，在部门经理或总经理的带领下，会同生产部同事一起把样板和齐全的生产资料整齐地摆放在会议室地板上，摆放时注意把相同品种摆放在一起，按款号顺序排放、会同设计部同事把电脑光盘或杂志图片，图书摆放在会议桌上。

另外，把笔记本电脑连接上线，等待备用、外销员必须参加商务谈判，谈判之前准备好空白的谈判合同，剪色卡和质量布卡用的白色纸板，计算器，批板修改纸，谈判过程按照布料——款式——规格——颜色组——logo——主麦吊牌——包装——价格□exw/fob/cfr/cif□——付款方式——出运港口——货期等独一同客人确认、其中款式问题，需要设计师在场。

成交后工作：生产部同事会按照成交时客人的具体要求，制作生成各个款式的打样通知单，所有的细节都要有明确的书面要求和实物要求给工厂，外销员要对这些资料做审核，检查，确保不给出错留下任何机会、审核完毕后，资料送还生产布同事，安排通知工厂打样生产——制作确认样、期间，要注意联系好客人和生产之间的沟通、如果客人对制版有任何的疑问和修改，要第一时间通知生产部，确认落实好、工厂的确认样板出来后，要按照之前的制作要求，检查一次，套出确认样意见书。

把样品，大货的质量布卡，色卡，规格表，主麦挂牌（如有）等用书面和实物整理一整套资料，寄给客人确认，或联系客人到公司拍板确认、自己公司也要留一整套一模一样的资料、以便跟客人对应起来——利于开展确认工作、客人收到确认样后，按照所套的意见，逐一确认清楚、把相关确认意见第一时间通知生产部、等待客人付完定金（如开L/C收到申请书起），生产部可以尽快安排工厂织布，染色，安排辅料，纸箱生产（把客人确认的船麦直接印刷到箱子上），最后做大货生产。

跟单工作报告 跟单员辞职信篇八

一年来的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——固然我坚信自己不是锈铁！在这20xx年期间，我有xx的时间在车间实习，熟悉产品，第x个月开始，进进办公室熟悉业务跟单流程。

20xx年来，我认真遵守公司的各项规章制度，自觉、有效地完成自己经手过的每件事情。并对自己天天看到、听到的新的项目进行总结回类。同时也坚持写工作日记（对自己负责的客人的单子的情况及时的记录）。

我一直本着 " 当天的事情，当天做 " 的原则，对自己所经手的事情负责，更对公司负责。经过xx天的车间学习，我能独立制作我司生产的很多常规产品，能辨别产品是否合格，知道怎样做产品会看起来更美观（小技巧）。在车间的工作实习总结，之前我以每个车间一个总结的方式上交部分经理了，这里就不做进一步的总结。

以下我想对我在办公室期间的学习进行总结。就总体的工作感受来说，我还是比较满足。只是也有某些时候，会有点觉得操纵没头没尾的感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎么样呢？有些事情干脆是中间，很傻瓜地操纵着。

在这期间，工作上最大的不足主要有：

1、还没有真正容进xxx这个大家庭中。对很多公司其他同事的话题，了解未几。这也许是由于刚来这边的关系，很多思想还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

3、对公司的生产运做还了解得不够。尽管现在的工作存在这些瓶颈，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

我在工作上的收获主要有：

2、学习了erp系统和万宝系统的基本操纵方法；

4、基本知道我司业务跟单这块的操纵流程；我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满足，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满足。

跟单工作报告 跟单员辞职信篇九

二、熟悉公司产品，制作报价单，参加相关展会，开拓客户；

三、负责产品样机安排，状态确认和发运等相关事宜；

四、完成公司交办的其他工作。

五、工作细心谨慎，有耐心，有灵活性，能举一反三；

六、能配合好其他同事的工作，有团队精神；

七、熟悉外贸跟单流程，熟悉船务知识。