

最新转正申请书销售(通用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

转正申请书销售篇一

尊敬的销售部领导：

我叫xx于xx年10月27日进入公司进行培训。根据公司的需要，负责xx办事处销售工作。本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在xx办主管xx的指导下，我在相对较短的时间内熟悉了有关市场的基本情况，马上进入工作。在本部门的工作中，我勤奋工作。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，主管能够及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这四个月的工作中，我深深体会到与客户交流沟通是有趣味性的。我在不断努力工作的同时也不断的去发掘客户的潜在需求。我更加有信心将xx市场做大做好。希望公司领导能够给予我最大的支持。

我想特别感谢我父母给予我生命；感谢当初面试我的杨总和王经理，能录用我；感谢我的主管xx与同事xx能够在工作中给我很好的建议，及时纠正我工作上的错误，不断的在工作上给我帮助。

我在此提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳

请领导予以批准。

XXX

20xx年xx月xx日

转正申请书销售篇二

尊敬的领导：

你们好！

我于xxxx年6月来到公司成为公司的实习员工，到10月已经4个月了。

在实习期间，我先后在灌装车间、销售部工作了一段时间。我在灌装车间看到啤酒从上瓶、洗瓶、灌装、高温消毒等等直至变成成品，了解了整个生产啤酒的灌装工艺，使我对啤酒有了初步的认识和了解，紧接着我就来到了销售部。

我在销售部分配在了2#区域跟着李丽师傅实习。跟随师傅跑市场、跑客户，通过看、听、问，学习如何管理客户和终端。在走访中对2#区域已经有了初步的了解，在每天的走访中去学习和与客户的交往、沟通、协作。通过走访市场与终端客户零距离的接触，让我了解了一些简单的市场知识、也建立了终端客户的基础资料，处理了一些简单的啤酒质量投诉，截至目前由我个人处理的质量投诉共4起。通过学习让我对销售从生疏到了解，这份工作让我觉得有压力但更有挑战性。

经过这2个月在销售部实习，我现从对销售的陌生到现在已能独立处理简单的业务。当然我还有很多不足，处理问题的经验有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断学习以提高自己业务能力。

这些业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大：但是在同事和师傅的耐心指导和帮助下，使我在较短时间内适应熟悉了销售的整个工作流程。这段时间里我深深的意识到知识是要我们不断去学习、经验不断的去摸索，才能更深刻地理解。也只有不断地学习，不断提高自己，才能在工作中做的更好。在工作中，由于我的工作经验不足，在工作方面还有欠缺。但我会继续努力，力争把工作做的更好。

这4个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出申请，愿成为一名亚啤员工，请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作。

此致

敬礼

转正申请书销售篇三

尊敬的领导：

我是xxx于20xx年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天试用期已满。在这段时间里，我自认能够完全胜任工作，根据公司的规章制度，现申请转为正式员工。在这段时间里，我主要的工作是xx通过锻炼，我熟悉了xx的整个操作流程。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;xx方面不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早当一面，为xx做出更大的贡献。

当然，初入xx难免出现一些小差小错需要领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问

题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢xx的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给与提醒和指正。

公司宽松融洽的工作氛围，团结向上的企业文化，使我在较短的时间内适应了这里的工作环境，同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这x个月，我现在已经能够立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己xx的能力。

我很喜欢这份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和xx一起成长。

在此我提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。

此致

敬礼

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

转正申请书销售篇四

尊敬的领导：

3个月的试用期转眼就到了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，

去思考，去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独立完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴xxx专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观

念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等人的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

XXX

XXXX

转正申请书销售篇五

尊敬的公司领导：

您好！

我于20xx年x月x日进入公司，根据公司的需要，目前担任导购一职，负责国泰宜宾导购工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完

成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合领导同事一起提高销售；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，一个多月来，我在店长、公司领导 and 同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，尊重服从；

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是相关知识掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，不辜负区长王姐和店长对我的期望，虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满一个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，，从20--年8月起，申请转为正式员工。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

申请人：

日期:

转正申请书销售篇六

各位公司领导:

你们好!

在这里我以平常人的心态,参与导购员工转正申请。首先应感谢领导为我们创造这次转正申请的机会,经过3个月工作锻炼使自己各方面素质得以提高,几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存,成功与辛酸同在。

参与这次申请,使我在求真务实认识自己,在积极进取中不断追求,在拼搏奉献中实现自己,在市场竞争中完善自己。我深知加入销售部工作十分重要,这主要体现在以下三个方面,一是为企业树立好公司形象做好本职工作,二是为企业促进业务,宣传企业文化,三是为企业回笼资金,当好配角,胸怀全局,当好参谋,服从领导。

如果说我申请成功,我的工作思路是以“三个服从”要求自己,以“三个一点”找准工作切入点,以“三个适度”为原则与人相处,我会尽最大的努力去找结合点,我的处事原则和风格是,努力做到严格要求,严密制度,严守纪律,我将用真情和爱心去善待我的每一位同事,使他们的人格得到充分的尊重,相互给我们一个宽松的发展和创造空间,用制度和岗位职责去管理我自己,让我象圆规一样,找准自己的位子,象尺子一样公正无私,象太阳一样给人以温暖,象竹子一样每前进一步,小结一次。

我的工作目标是:“以为争先,以为促为”。争取公司领导对销售部的工作给予支持,使我们工作管理制度化,服务优质化,参谋有效化。沟通员工与公司领导之间关系的桥梁,宣传精神文明的窗口,传播企业文化的阵地,培养人才的摇

篮，连接企业合作的纽带，我原与大家共创美好的未来，迎接公司辉煌灿烂的明天。望公司领导给予批准为盼。

申请人□xxx

转正申请书销售篇七

敬爱的公司领导：

进入公司参加工作已经有段时间了，短短的两个半月试用期经已接近尾声。首先感谢公司能给我展示才能、实现自我价值的机会。这是我毕业后所从事的第一份工作，这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。自始至终我对工作都是秉着谦虚谨慎、认真负责的工作态度。

工作以来，在单位领导的精心培育和教导，及同事之间的相互帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名刚刚从学校出来的学生，虽然有过专业知识的学习，但是实践的东西接触的少，对很多问题不了解。我在复合导线厂从事的是710框绞这个工作，刚上班的时候是处于一片茫然的状态，对框绞机的很多工作流程还不熟悉，不知道该如何做好这项工作。遇到这种情况，我依靠班长和机长的指导，以及自己认真的向身边的同事学习，处处留意，多看、多思考、多学习，不会的东西不去操作，以免引发事故伤人人伤己。渐渐地熟悉了工作情况，并融入了这个团体之中。

思想上，自觉遵守公司的规章制度，学习公司的企业文化，积极参加公司的培训。自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。要求积极上进，爱护公司的财务，一直以严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

生活上，虽然是陌生的环境和生活状态，但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各级领导的关心和帮助下，让我很快完成了从学生到职员的变化。

经过这两个月的工作与学习，虽然收获颇丰但还是有很多不足的地方。首先就是对公司的流程熟悉不够，理论与实践的结合做得较差。对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够。自身的整体素质和工作经验还需要进一步丰富。

初入职场的我难免有些经验不足，但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面。我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自己的不足，越做越好。

此致

敬礼！

申请人：_____

申请时间：20__年x月x日

转正申请书销售篇八

各位公司领导：

在这里我以平常人的心态，参与导购员工转正申请。首先应感谢领导为我们创造这次转正申请的机会，经过3个月工作锻炼使自己各方面素质得以提高，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

参与这次申请，使我在求真务实认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。我深知加入销售部工作十分重要，这主要体现在以下三个方

面，一是为企业树立好公司形象做好本职工作，二是为企业促进业务，宣传企业文化，三是为企业回笼资金，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导。

如果说我申请成功，我的工作思路是以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处，我会尽最大的努力去找结合点，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分的尊重，相互给我们一个宽松的发展和创造空间，用制度和岗位职责去管理我自己，让我象圆规一样，找准自己的位子，象尺子一样公正无私，象太阳一样给人以温暖，象竹子一样每前进一步，小结一次。

我的工作目标是：“以为争先，以为促为”。争取公司领导对销售部的工作给予支持，使我们工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连接企业合作的纽带，我愿与大家共创美好的未来，迎接公司辉煌灿烂的明天。望公司领导给予批准为盼。

申请人□xxx