

关于外贸相关岗位的介绍（外销员、单证员、报检员等）

产品名称	关于外贸相关岗位的介绍（外销员、单证员、报检员等）
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

【外销员】是外贸公司最重要的岗位，它的主要任务就是和老外签合同拿单子，没有单子就免谈制单、报关、报检与跟单，因此它是整个业务的龙头！在外贸公司中，外销员是领子和袖口最白的白领，甚至都染上点黄色，有人称之为金领，而它的工资也最高，几乎成了所有外贸人的理想岗位。要想做这一岗位，第一要求是外语口语和听力要好，第二就是要懂国贸知识，很难相信不懂CIF是何方神圣的人能够对外报价谈单子，第三要求是有灵活的协调能力与应变能力，毕竟老外也是狡猾狡猾不老实滴！【单证员】是做单据的工作岗位。国际贸易不同于国内贸易可以一手交货一手收款，比如货物出口美国，往往要在海上颠簸两个月才到，如果这时货价下跌老外不要怎么办，我们是不是很闹心？上涨我们不想卖怎么办，老外是不是也会气的只想吐痰？为了保证跨国贸易的顺利实施，于是国际上的货物贸易就变成了单据交易，只要我们货物在港口装船，那么就可以拿提货的单据给老外，老外见了单据，也会吓得乖乖把大把大把的美元呈上请求我们收下。单证员的工作就是制作单据的，单据制作的好坏，直接决定了老外是不是会吓得乖乖把大把大把的美元呈上，所以这一岗位是非常重要的。做好这一岗位的条件是懂单证知识，有良好的细心和条理性！【报检员】是针对进出口货物向商检局申报的岗位。比如我们从英国进口牛肉，如果有疯牛病怎么办？国家会让你进？国家明文规定相关货物必须报检，即进出口货物的收发货人必须把货物的进出口时间、数量、商品名称、是否有疫情等情况向商检局汇报，请求商检局来检查。这项工作就是由报检员来做的。报检员报检的时候要用到单证员制作的相关外贸单据。做这一工作最重要的条件就是必须持有报检员证书！没有这一证书什么都免谈，其次就是要懂单据，然后要有相当的协调能力。【报关员】是就进出口货物情况向海关申报的岗位。海关是干什么呢？收税的，查你是不是走私的。交了税有了相应的必须证件你就可以摇摇晃晃、大明大亮进出口，否则就跟做贼似的，怕海关！因为一旦被海关查获，外贸公司就有可能倾家荡产。总而言之，报关员就是向海关申报进出口情况并配合海关爷们儿检验的人员。做好这一岗位第一要件是要有报关证，第二就是协调能力，第三就要懂外贸单证，因为它也用到单证员制作的单证！【跟单员】是跟踪外贸合同执行进度的岗位。外销员和老外签了合同就要严格执行，任何一个环节出错，都可能导致走货不拿钱，搞个鸡飞蛋打，跟单员的任务就是监督、督促整个合同流程执行。做好跟单员需要懂单证、熟悉报关、报检基础、甚至明白点生产管理的知识，因此它是要求综合性很高的岗位，干这一岗位的条件就是知识综合，协调能力强，否则就称不上“总经理的小助理”了！【国际货代员】是在贸易交往中接受货主委托，组织、实施和协调公路、铁路、海路、航空等运输过程，办理有关货物报关、交接、仓储、调拨、检验、包装、转运、定车皮、租船、定舱等业务的综合性

国际物流人才。成为各类国际货运代理公司、国际货运公司、贸易公司、航空货运或货代公司、集装箱港口码头公司、国际船运或船代公司、国际快递公司、报关报检公司，其它物流公司和进出口企业的业务骨干和中gaoji人才。国际货代员分为货代业务员和货代操作员。货代业务员做的就是外贸工作的下一步流程。外贸人员和外籍商人签订了合同以后需要把货运出去就需要找货代公司。货量大用海运，货物量少贵重就用空运。而去找到有这样需要的外贸企业的人员就是我们的业务员。工作其实和一般的业务员没什么区别，就是报价签单。但是做这个你要有能吃苦、能耐得住寂寞的准备。因为货代业务员很辛苦的，经常一个单你需要跟很长的时间。每一单货你要跟车行、码头、报关打交道。海关什么时候查货了，睡着也要屁颠屁颠的跑去解决。起薪也低，当然做起来的话，这一行也不错。货代操作员应该熟练掌握很多工作内容。如果是国外指定货，内容更为广泛。首先，收到客户托书和海外代理确定货物信息，按照他的指示订舱。(或者海外代理先通知你有货要出，让你主动联系发货人。)其次，就是local的操作，包括订舱，拖车，报关，提单和费用确认，提单的签发，作帐，等等。最后，货物顺利出运后，及时把各类所需单证发给海外代理，通知他做好目的港进口清关等工作。当然这其中也包括了很多人单证的事情。但是操作和单证最大的区别是，单证仅仅是制单打单，而操作则要盯货物，盯箱子，责任比较大。学习建议 以上是这些岗位的小小分析，当然也不是这么简单。将来如何有针对性地学习呢，我们提出如下学习建议：1、只要你进入外贸行业，单证知识就必须掌握，不管做什么岗位，这是基础。2、如果英语好，除了懂单证外必须学外销员知识。如果有能力可以学一下跟单员，毕竟新进员工公司不大可能上来就让你做外销，因为对产品都有可能不熟悉，让你从做单证员或者跟单员着手对你来说是个很好的熟悉公司的过程!

3、对于外语一般的朋友，你还是好好琢磨做单证员、报检员、报关员或者跟单员吧。【外销员】是外贸公司最重要的岗位，它的主要任务就是和老外签合同拿单子，没有单子就免谈制单、报关、报检与跟单，因此它是整个业务的龙头!在外贸公司中，外销员是领子和袖口最白的白领，甚至都染上点黄色，有人称之为金领，而它的工资也最高，几乎成了所有外贸人的理想岗位。要想做这一岗位，第一要求是外语口语和听力要好，第二就是要懂国贸知识，很难相信不懂CIF是何方神圣的人能够对外报价谈单子，第三要求是有灵活的协调能力与应变能力，毕竟老外也是狡猾狡猾不老实滴!【单证员】是做单据的工作岗位。国际贸易不同于国内贸易可以一手交货一手收款，比如货物出口美国，往往要在海上颠簸两个月才到，如果这时货价下跌老外不要怎么办，我们是不是很闹心?上涨我们不想卖怎么办，老外是不是也会气的只想吐痰?为了保证跨国贸易的顺利实施，于是国际上的货物贸易就变成了单据交易，只要我们货物在港口装船，那么就可以拿提货的单据给老外，老外见了单据，也会吓得乖乖把大把大把的美元呈上请求我们收下。单证员的工作就是制作单据的，单据制作的好坏，直接决定了老外是不是会吓得乖乖把大把大把的美元呈上，所以这一岗位是非常重要的。做好这一岗位的条件是懂单证知识，有良好的细心和条理性!【报检员】是针对进出口货物向商检局申报的岗位。比如我们从英国进口牛肉，如果有疯牛病怎么办?国家会让你进?国家明文规定相关货物必须报检，即进出口货物的收发货人必须把货物的进出口时间、数量、商品名称、是否有疫情等情况向商检局汇报，请求商检局来检查。这项工作就是由报检员来做的。报检员报检的时候要用到单证员制作的相关外贸单据。做这一工作最重要的条件就是必须持有报检员证书!没有这一证书什么都免谈，其次就是要懂单据，然后要有相当的协调能力。【报关员】是就进出口货物情况向海关申报的岗位。海关是干什么呢?收税的，查你是不是走私的。交了税有了相应的必须证件你就可以摇摇晃晃、大明大亮进出口，否则就跟做贼似的，怕海关!因为一旦被海关查获，外贸公司就有可能倾家荡产。总而言之，报关员就是向海关申报进出口情况并配合海关爷们儿检验的人员。做好这一岗位第一要件是要有报关证，第二就是协调能力，第三就要懂外贸单证，因为它也用到单证员制作的单证!【跟单员】是跟踪外贸合同执行进度的岗位。外销员和老外签了合同就要严格执行，任何一个环节出错，都可能导致走货不拿钱，搞个鸡飞蛋打，跟单员的任务就是监督、督促整个合同流程执行。做好跟单员需要懂单证、熟悉报关、报检基础、甚至明白点生产管理知识，因此它是要求综合性很高的岗位，干这一岗位的条件就是知识综合，协调能力强，否则就称不上“总经理的小助理”了!【国际货代员】是在贸易交往中接受货主委托，组织、实施和协调公路、铁路、海路、航空等运输过程，办理有关货物报关、交接、仓储、调拨、检验、包装、转运、定车皮、租船、定舱等业务的综合性国际物流人才。成为各类国际货运代理公司、国际货运公司、贸易公司、航空货运或货代公司、集装箱港口码头公司、国际船运或船代公司、国际快递公司、报关报检公司，其它物流公司和进出口企业的业务骨干和中gaoji人才。国际货代员分为货代业务员和货代操作员。货代业务员做的就是外贸工作的下一步流程。外贸人员和外籍商人签订了合同以后需要把货运出去就需要找货代公司。货量大用海运，货物量少贵重就用空运。而去找到有这样需要的外贸企业的人员就是我们的业务员。工作其实和一般的业务员没什么区别，就是报价签单。但是做这个你要有能吃苦、能耐得住寂寞的准备。因为货代业务员很辛苦的，经常一

个单你需要跟很长的时间。每一单货你要跟车行、码头、报关打交道。海关什么时候查货了，睡着也要屁颠屁颠的跑去解决。起薪也低，当然做起来的话，这一行也不错。货代操作员应该熟料掌握很多工作内容。如果是国外指定货，内容更为广泛。首先，收到客户托书和海外代理确定货物信息，按照他的指示订舱。(或者海外代理先通知你有货要出，让你主动联系发货人。)其次，就是local的操作，包括订舱，拖车，报关，提单和费用确认，提单的签发，作帐，等等。最后，货物顺利出运后，及时把各类所需单证发给海外代理，通知他做好目的港进口清关等工作。当然这其中也包括了很多人做的事情。但是操作和单证最大的区别是，单证仅仅是制单打单，而操作则要盯货物，盯箱子，责任比较大。学习建议以上是这些岗位的小小分析，当然也不是这么简单。将来如何有针对性地学习呢，我们提出如下学习建议：1、只要你进入外贸行业，单证知识就必须掌握，不管做什么岗位，这是基础。2、如果英语好，除了懂单证外必须学外销员知识。如果有能力可以学一下跟单员，毕竟新进员工公司不大可能上来就让你做外销，因为对产品都有可能不熟悉，让你从做单证员或者跟单员着手对你来说是个很好的熟悉公司的过程!3、对于外语一般的朋友，你还是好好琢磨做单证员、报检员、报关员或者跟单员吧。