

谈国际商务单证员从业的经验和建议 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E8_B0_88_E5_9B_BD_E9_99_85_E5_c32_645791.htm 一般来说，单证是做外贸的开始，但开始就做外贸，那就要看公司的人员数.如果不够，他们需要，那你面试时会给你些简单的邮件翻译或回复，信用证审核之类的为证明你有没有做业务和客户交流的基本.如果外贸人员多了的话，那一般她们要找做好准备的外贸接班人及助手，那他们就会要你从单证开始做起.还有工资的话，开始只要有维持生活的话，那就够了.不要开口去要求太多，因为我们真正的目的是学点东西，例如：我刚开始就做外贸业务员，我能独立做业务，我也相信我的自己的能力，只是实践经验流程也好多不多，虽然老板面试时和我就说好我的试用期是一个月，但我第二月的工资我照样随他给，我不会开口，我只是尽我可能的帮老板做好我该做的.有客户时，我很迟下班，晚上回家再继续...等我们学到东西了，有所成就了，我想一般的老板都会留下你这个人才的.自然他会给你奖励工资等 我是个马上准备毕业，现在在实习的毕业生，从找工作的感觉来说，花钱考的什么BEC，单证员等中小型的老板们都不怎么在意的，他们在意的是你的能力和和老外的基本交流，而证书只是公司的敲门砖，只是网上个人简历给人看到敲门(面试的机会多点吧).不过，看地区对这职位的需求，需求高的话，那你的能力就是证明你所学的或所考的一切..... 我个人考得这些证，面试的时候，也不用给老板什么看看的，只是问了下英语几级(这个一般不懂英语的老板所在乎的)，我说6级.然后我大一堆的话把老板说得服服帖帖的

，所以不要受证书影响.重要的是自己决定要做什么，自己对哪个比较更感兴趣点.所谓兴趣就是动力~!面试的时候不要被动的说话，还是要主动的去说你个人针对该问题的观点，尽可能的展示出自己在这方面的能力，我想这样能得到老板的肯定之后，即使没什么证书，工作也OK的~~别担心自己没经验，经验是靠自己在实践中体会和积累得来的.做外贸刚开始难免会有点枯燥，每天对着的只是产品或是太急，只想马上找到客户而每天对着B2B网站，做这的基本也是要有耐心.客户有时是要看机遇的.所以不要操之过急. COME ON，只有你的嘴能展现出你的能力，只有能力才能胜任一切~! 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com