

## 一、业务员的客户资料应不应上交

1、功夫在平时。要求业务员在平时就把客户资料及与客户有关的所有信息都录入到客户管理软件里。这样业务员工作变化的时候就不存在交资料的问题，而且接手的业务员也能通过这些信息很快的上手和客户建立新的关系。

2、至于带走客户这块并不能完全避免，客户都是业务员在联系的嘛，如果人家有了想法，在录入客户管理软件的时候，也在自己的小本子上记一遍，这防不了，但最少公司的系统里也留了一份，在业务员离职后，你可以和客户都联系一遍说明情况，并指定新的业务员。业务员离职以后还能和以前的客户保持业务联系吗？

3、如果签有合同并支付了业务员相应的费用，那肯定不允许。

## 二、业务员跑了我公司的贷款怎么办

如果业务员跑了您公司的贷款，这是一个严重的问题，您可以采取以下措施来解决：

1.收集证据：收集相关的证据，包括与业务员的合同、交易记录、付款记录等。这将有助于您后续的法律行动和追讨贷款。

2.联系业务员：尝试与业务员取得联系，了解情况并要求解决问题。可能是有误会或其他原因导致了款项的延迟或遗漏。

3.寻求法律援助：如果与业务员的沟通无果或业务员无法联系，您可以咨询律师，了解您的法律权益并寻求法律援助。律师可以帮助您评估情况，并提供针对性的建议和法律行动。

## 三、外贸老板怎样防止业务员带走客户

我是磨一剑，外贸资深导师。让我来回答你的问题。好好看对你有用。

作为老板，肯定不希望业务员离职时带走老板。离职带走客户几乎随时可能发生，我们很多时候完全防止是很难做到，但是这么多年外贸经验，我有几个技巧和方法和你一起来分享一下：

1.每个人都不一样，不是所有的业务员会带走客户。有的业务员会为了利益不择手段，而有的业务员即使客户主动想跟他走，他都会引导客户留在公司。所以业务员与老板的差距真的很大。这就决定了，你在选择业务员的时候，就非常重要。不

仅仅要看一个业务员的能力，更重要的是看一个业务员的人品。选择时，很多人说要在面试的时候火眼晶晶，面试的时候，我们是要擦亮眼睛。但是毕竟人会伪装，没有人会说自己来公司带走客户的，在这么短的时间里，我们往往都会看错人，这是正常的。更何况有的时候，业务员招聘下放到外贸经理或者HR手上。所以除了面试的时候，我们要看清楚。我想凭着自己多年的经验，我觉得试用期的时候更需要看清楚。毕竟试用期的时间长，有足够的时间去了解一个人的各个方面，比如为人处世，价值观等等。对于厉害的业务员或者外贸经理，有机会一定要做一些背景调查，从别人那了解一下他的各个方面，这样也会更客观公正一点。对于人品有问题的业务员，千万不要手软。否则后患无穷。

2.如果确认业务员是可以的，那么在正式签订劳动合同的时候，可以签一下客户保密协议或者竞业条例内容上要写名，离职几年后不得从事本行业相关的业务，如有违反，将承担相应的法律责任。虽然都不能保证业务员一定不去做，但是这样让业务员有所顾忌，毕竟只是道德上，可能为了利益不顾一切，但是如果涉及到法律层面，毕竟这是有很大风险，所以业务员也不会无所顾忌，法律不是闹着玩的。

3.公司内部做好客户管理系统，条件允许的外贸企业，对客户开发，单证，跟单，售后的等相关工作分配给不同的人来做，如果一个业务员一条龙全部做了，那么对业务员和客户来说，更容易跑到一起。尤其是纯贸易公司。如果业务员还掌握了工厂资源，那么被带走的可能性极大。所以当业务员离职的时候，都要和工厂提前打好关系。明确告诉工厂的严重性。工厂的老板也不会轻易去支持离职的业务员，毕竟他也需要考虑自己的利益。

4.对于在职时候的业务员，也要经常教育飞单的危害，有的业务员比较无知或者对飞单已经触碰法律的底线并不知道，还以为只是道德层面，有的甚至是认为这只是自己在报复公司，出气一下。所以作为老板本人，要多敲几下。

5.对于离职业务员的重要客户，老板或者经理也需要经常去拜访客户，如果对于一些没有拜访的客户，那么也需要加强邮件和电话联系加强与客户的情感沟通。对于业务员离职的敏感时刻，也要特别注意客户的动向。当然从另一个方面来说，公司也需要不断加深对自己的管理，如果产品，质量，售后，服务等等公司的很好，客户也不会轻易带走。

6.对于离职的业务员，要充分做好交接工作。先跟老业务员沟通衔接好，已成交客户、意向客户都要了解所处的阶段和情况了解清楚。另外也需要公司利用经理或者老板的名义，正式通知所有的客户业务员已经离职，防止业务员离职还用公司的名义联系客户。

7.对于优秀业务员的离职，要及时的沟通，并且好好处理。铁打的营盘，流水的兵

。业务员辞职也很正常。也无需太过紧张。一方面了解业务员离职的真实原因，另一方面也尽量留住优秀的员工，给予更多的支持和发展空间。比如分红，分权。甚至可以鼓励内部创业，做深度的捆绑。

还有很多的一些细节。关键我们自己也需要不断的努力提升各种领导的才能。并且不断推动企业的发展，对于小部分的员工或者客户流水不足以动摇公司的根基。所以努力吧。

如果你觉得，对你有帮助，请点个赞。或者直接点关注“磨一剑”，磨一剑有很多文章分享，你直接关注可以看到更多。有任何问题，欢迎留言互相讨论。

磨一剑：外贸资深导师，已帮很多人实现财务自由。欢迎转发。但未经允许，禁止转载到其它平台，否则起诉。

#### 四、业务员带走公司资料怎么办你好，我公司一名业

其实是两个问题，1、员工的日常业务管理问题，客户资料应该定期汇总上报，经审核后存档。不应该只记在业务员头脑中。如果因为员工离职，什么资料都没有了，肯定是业务管理问题。

2、离职的程序和制度设计问题，公司可以当然规定，交出客户资料后走人，而不是现在才想起。现在补救可能只有你自己思量了，如果真是他不可能再与公司发生关系，你也没有办法了。亡羊补牢吧。

#### 五、外贸业务员带走客户是什么意思请有经验的外贸业务员解答

1、就是外贸业务员离职之后，原先她跟进的客户，也跟着她从公司出来了！因为有些客户更信任业务员，而不是工厂！也有的是业务员可能承诺给客户好处，让客户放弃配合的工厂！

2、但有的产品，业务员走，客人不好带走的，因为从头开始，成本非常高！意义不大！