



## 基本信息

姓 名：黄永辉 出生年月：1989.06  
民 族：汉 身 高：170cm  
电 话：13714192231 政治面貌：共青团员  
邮 箱：380740821@qq.com 毕业院校：江西冶金技师学院  
住 址：广东省深圳市龙华新区 学 历：中专



## 教育背景

2005.09-2008.07 江西冶金技师学院 模具制造（中专）  
主修课程：  
机械制图、模具制造技术、工程材料与热处理、模具 CAD/CAM、等等。

## 工作经历

2014-10 至 2017-4 e 代驾 市场（BD 主管）

- 负责拓展相关企业的线上和线下业务合作，包括：银行、保险、车商（4S 店）、酒业、餐饮、娱乐场所（酒吧、KTV、夜店）等。
- 挖掘竞对合作企业，通过线上、下资源整合互换，友情链接等模式合作。促成双方互利共赢效果，有效维护各推广渠道，确保地推团队推广顺利推进。
- 提高 APP 使用量和新客注册量，结合各类相关团队资源，策划线下宣传推广活动。如：联合交警“全国交通文明日”、“警民开放日”，“深港澳车展”、“风尚啤酒音乐节”等，扫码关注与下载注册赠礼品代驾卷活动。

工作成果：

- 2014 年成功击败 58 代驾，最终成为战略伙伴；
- 2015 年与滴滴代驾血拼，成功捍卫全国代驾行业领导者荣誉及代驾市场地位；
- 2016 年 5 月公司正式恢复盈利；

2017-04--至今 小电科技 市场（BDM）

- 组建招募团队成员，培训产品知识以及谈判话术。
- 按片区划分成员开拓，尊重针对餐饮，会所，酒吧 KTV，公共场所品类深挖。
- 根据公司指标，拆解至每个组员绩效指标，并制定团队月度工作方向，协助完成各项考核。
- 陪访监督成员的工作状态。了解市场环境，收集商家的期望需求及竞对合作情况。
- 制定进攻策略与防守方案，跟进效果。

工作成果：

- 连续三个月完成新签商家 350 家以上，同比增长 28%。
- 获得全国 TOP 订单排名第 5。
- 区域内撬挖竞对合作商家 80%之多。

## 自我评价

- 对于市场岗位有着 5 年以上经验：异业合作，地推工作以及产品推广具有丰富案例；
- 善于发现问题，改善措施和总结经验；
- 在 e 代驾经历了两次重大市场竞争（58 代驾、滴滴代驾）来袭，更懂得大战前后的应对措；

