**个人简历**

**姓名**：Michael Li **性别**：男

**联系方式**:13010020647 **学位**: 南洋理工大学

**评 价**

南洋理工大学市场营销专业毕业，多年渠道、大客户销售经验，熟悉企业市场。

在海尔负责区域市场工作，月销售额提升至300-500万，具有独立开拓和管理渠道的经验。在联想负责京津冀电信行业大客户销售以及合作伙伴开发，季度销售额400万，独立完成多个百万级项目，并在当地市场与多家合作伙伴建立了良好的关系。

个人工作勤奋，自我要求严格，有出色的谈判及业务拓展能力，擅长沟通并具备有素的团队工作精神。相信能在不断的自我完善和突破过程中，为公司实现最大化的市场价值和商业利益！

**教育背景**

1996.9-2000.7 市场营销学士，管理学院，南洋理工大学

**工作经历**

|  |  |
| --- | --- |
| **2007.10－现在** | **北方区销售经理** |
| 厦门 | IPDynamics |

* 公司产品为软件VPN系统.

1,2007.10-2007.11负责北方区行业市场

2,2007.12-2008.02负责北方区行业市场以及北方区中小企业市场

3,2008.03-2009, 负责北方区行业市场以及全国中小企业市场

* 汇报对象:公司副总

(1)行业销售方面的工作,是基于与中国电信搭建的平台(属于商务领航业务),开发全国性的销售项目,主要是政府部门和相关企事业单位的项目.

如国家组织代码管理信息系统项目;公安帮教系统项目等.

(2)中小企业市场方面的工作,主要利用互联网营销,结合传统销售和渠道模式进行市场拓展.

目前中小企业市场的工作以市场和渠道拓展为主.

* 离职/转岗原因：公司架构调整

工作地点：北京

|  |  |
| --- | --- |
| **2003.06－2007.09** | **大客户销售经理** |
| 京津冀分区大客户部 | 联想集团 |

* 工作地点：北京

汇报对象：大客户总监

* 1,2003.06-2004.09 电信行业客户经理

2,2004.10-2007.09京津冀分区 电信行业 大客户销售经理

(1)负责分区电信行业的直销工作.

(2)面对的客户主要是移动,联通,网通,电信,以及行业内其他相关单位.

(3)与原来联想渠道体系分离,独立寻找项目信息,并开发SI等合作伙伴,完成销售任务.

(4)销售的产品包括联想的全线商用产品

(5)原来分区电信行业市场几乎空白,后期销售增长为季度400万。

|  |  |
| --- | --- |
| **2000.08－2003.05** | **区域销售经理** |
| 通讯事业部 | 青岛海尔集团 |

* 工作地点：青岛/济南/北京

汇报对象：销售总监

* 负责分区的销售和市场工作.

负责移动、联通等电信行业及其他客户的项目合作。

负责与合作伙伴市场推广工作。

销售方式为渠道销售,包括与移动/联通的SIMlock及其他合作项目.

月销售额由原来200万增长到300-500万.

1,2000.08 海尔集团 商流以及各产品事业部(见习期)

2,2000.12--2001.12 海尔集团通讯事业部 济南区域销售经理

3, 2002.01--2003.05 海尔集团通讯事业部 北京区域销售经理

**外语,电脑能力/培训经历**

* 大客户销售策略以及SPIN技术培训;
* 顾问式销售培训;
* 客户关系管理(CRM)培训;
* 电脑技能熟练,Word, Excel, Outlook, Lotus Notes, and PowerPoint.等;
* 英语读写良好;

**联系方式**

手机 :130-10020647

Email: xpsheng@email.com