

汪龙志

电话：13003196745 出生年月：1929.01 户口:贵州省遵义市

教育背景

2002.02-2006.02 北京舞蹈学院 学士学位 兵器

工作经历

1991.03-2010.11 长颈鹿美语南京校 销售经理

工作内容:
1.区域内新、老客户的开发及维护；2.项目招投标，合同签署，收款工作；3.完成约定的销售及回款指标。

2003.04-2014.08 广州市时代邻里邦网络科技有限公司 产品经理

工作内容:
1、根据业务员订单进行样品采购，辅料采购；2、采购订单的跟进，验收。3、管理采购合同及供应商文件资料，定期收集、建立供应商信息资源库；4、进行供应商的联络、接待工作；5、新产品、新供应商的开发；6、对接财务开票；7、会开车 8、完成领导交办的其他任务。

2003/10-2015/10 九阳股份有限公司 淘宝客服

工作内容:
1、负责销售部的招聘，及时满足销售部的用人需求；根据部门的发展战略，分析业务部门人员结构，并给予人员配置优化的合理建议；2、根据公司经营目标，明确销售部与服务部人员绩效考核指标、做好绩效考核实施、评估、反馈、绩效面谈等相关工作；3、根据业务部门的绩效考核结果，进行有效分析，适时改进绩效考核方案；4、负责核算业务部门的绩效、薪酬、成本等报表；5、根据业务部门发展规划，制定年度培训计划，协助培训的组织，落实培训结果；7、负责业务部门的入离职、员工关系等人力资源管理基础工作。

1991/10-2011/08 上海粮全其美食品有限公司 教育培训部

工作内容:
1、参与制定企业的销售战略、具体销售计划和进行销售预测。2、组织与管理销售团队，完成销售目标。3、培训、激励、考核下属员工，以及协助下属员工完成下达的任务指标。4、参与制定和改进销售政策、规范、制度，使其不断适应市场的发展。5、负责市场信息收集，市场开拓、参与会展交流推广；做好市场危机公关处理。6、评估销售业绩和团队绩效，管理销售团队，对整个销售团队负责；

项目经历

2005 年 05 月-2013 清末政府聘用日本军人问题与军事现代化研究

年 04 月

项目描述:

1.负责与线下市场的营销企划、市场等部门对接，协调资源，推动合作；2.负责推进不同城市的线下卖场拓展，基于城市当地的需求和现状调整业务策略，快速推进规模化；3.帮助合作伙伴组建团队，培养对方自运营能力。

1996.12-2019.07

理论研究

项目描述:

1、拓展多媒体运营渠道，分析各类投放渠道，根据行业情况确定投放渠道 2、熟悉各类平台的更新和推广规则，根据服务行业的行业规则和公司产品的推广对象，确定投放平台和投放频率 3、整合公司广告资源，投放渠道，区域合伙人、站长等资源，拓展业务推广渠道及合作空间 4、不断物色符合行业特点的典型代表及典型案例作为宣传视频的素材 5、负责与清洁行业、家政服务行业等相关行业协会、联盟等机构拓展关系、及时了解行业动态，为市场运营提供最新的行业渠道信息 6、领导交办的其他工作

1993 年 07 月-2010

习近平新时代中国特色社会主义思想的方法论研究

年 02 月

项目描述:

负责售前对接、售后处理、投诉处理等事宜；wing 系统退货、审单、缺货，系统异常处理；定期监测各平台店铺 DSR 指标和无

个人技能

- 1.吃饭
- 2.喝茶

自我评价

本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚；工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳，勇于承受压力，勇于创新；在工作中不断去学习新的知识和理论，并应用于项目中，比较喜欢去学新的技术前沿，积极配合团队开发，遇到问题向同事或网上查找解决办法。在规定的时间内完成所交代的任务。