

简历



个人信息

姓名
谈伯义

出生年月
1999 年 12 月

籍贯
广西省梧州市

政治面貌
中国致公党党员

户籍
湖南省益阳市

电话
13705152361

Email
97e3rv8q@ask.com

个人技能

吃饭喝茶

教育背景

2011.06-2015.06	北京农学院	测绘	博士学位
2007.05-2011.05	北京师范大学	中药学	博士学位
2006.05-2010.05	北京工业职业技术学院	安全科学与工程	博士学位

工作经历

2007.10-2013.02	云南南天电子信息产业股份有限	海外销售工程师
	公司成都分公司	

工作内容:

1、负责主持部门工作，建立公司/事业部行政管理体系。2、协助决策层制定公司发展战略，负责其功能领域内短期及长期的公司决策和战略，对公司战略发展提供参考文献；3、适时制定、完善各项行政办公管理规范、督促、检查、反馈制度的执行情况并提出具体措施。4、对重要档案、文件、资料、办公用品、各类资产、办公软硬环境、员工团队活动等进行规范化管理；5、提供优质、高效行政、后勤服务，***程度地节约办公资源，降低办公成本，提升办公效益和效率；6、负责公司品牌形象建设，提升公司公众形象。

2002.03-2010.06	深圳斯达领科网络科技有限公司	楼面经理
-----------------	----------------	------

工作内容:

1、负责建立分部门店经营状况数据库，分析门店的销售趋势及同比、占比环比等提升状况，为分部决策提供数据支持；2、负责每月对分部的市场调研数据进行汇总并分析；3. 负责定期对门店各岗位人员情况的盘点、统计，建立门店各岗位人员在岗、缺岗情况数据库，并对数据进行分析。

2007.12-2012.05	德才装饰股份有限公司	雷达系统总工程师
-----------------	------------	----------

工作内容:

1. 通过电话、网络和移动端等手段联系当地客户销售车险产品（客户名单由公司提供，无需外出，保单派送和后续服务由所在落地公司完成），以新转保为主、续保二促为辅，积极引导客户投保电销渠道产品。2. 受理来电客户的车险咨询或投保等服务请求，并针对客户诉求提供专业的解决方案。3. 对客户进行售后电话回访，了解客户对销售服务的满意度或建议。五、

1996.03-2015.04	深圳市名昇贸易有限公司	销售代表
-----------------	-------------	------

工作内容:

1、能按照制版师打的纸版做衣；2、独立完成成衣的制作；3、制作过程中，记录每道程序及各项数据。

项目经验

2005.08-2014.06

岭南文化融入大学生思想政治教育研究

项目职责:

1. 负责公司工业润滑油产品及相关工业品在南通地区的销售及推广（如果您有意向，我们可以往你理想的区域发展）2. 积极开拓新客户建立并维护于客户的合作关系，完成公司指定的销售目标（合理的目标可以和公司一起参与制定）3. 及时了解客户动态及需求，进行有效的跟踪，做好售前，售后技术指导及服务（技术服务会有人手把手的给予支持。）4. 有推广和维护客户协调客户的能力，熟悉客户的服务流程，善于口头表达及沟通（如果您是零基础，只要您肯学，我愿意培养）

2005.07-2012.10

珠三角最低工资标准的执行、影响与对策研究

项目职责:

1. 负责制定培训管理制度和建设培训管理体系，并监督实施培训管理制度；2. 评估公司各个部门的培训需求，制定公司级各个部门的培训计划；3. 挖掘企业内部培训讲师人才，为内部培训师队伍提供合适的候选人；4. 组织开发企业内部培训课程体系，降低培训成本，提升企业内部培训水平；5. 负责企业文化载体的建设和管理及传播方法的创新、文化氛围的营造；6. 协助推动公司理念及企业文化的形成。

1991.12-2017.12

新媒体视阈下中国特色社会主义意识形态话语权建构研究

项目职责:

1、经有关部门和品牌公司的岗位培训的认可，上岗时要穿戴整洁，礼貌接待，做到“热情、周到、细致、负责”；2、负责正确检查、判断顾客汽车故障并做出估价，配合保险公司对事故车辆做出正确的估价；3、及时热情地接待用户，专心听取并记录用户的要求，并为用户做出合理的维修方案和时间安排；4、及时处理用户投诉，竭力提高用户满意度，如有不能处理的投诉，及时告知上级主管领导；5、负责建立用户档案，在与用户达成一致后负责填写和签定维修《任务委托书》和并在必要时协助服务经理签定《汽车维修合同》；6、车辆维修中发现问题及时与用户联系，并征得用户同意后增加维修项目；7、掌握维修车间得工作量和配件库存情况，督促车间维修进度，确保按时交车；出现交车延误时，应提前与客户联系；8、做好电话报修、外出抢修、上门服务记录，并将救援需求即时递交车间调度；9、负责车辆维修保养竣工后交付检验及客户财产交付得确认；10、负责车辆完工后的结算清单得解释及结算陪同；11、负责来店客户维修期间的全程服务，包括客户用餐、客户休息娱乐、离厂的交通安排；12、负责相关维修数据得汇总统计并按时上报；13、负责客户来电、来店的预约、投诉记录并及时作出安排；14、向客户解释质量担保条例并与索赔员沟通索赔事宜。

2005/12-2018/07

歌舞艺术中岭南文化元素的开发创新研究

项目职责:

1、开发潜在新客户，负责与新客户进行电话沟通，有针对性的向其介绍公司产品优势；2、通过电话、网络及时跟进意向客户，有效沟通了解客户需求，寻找销售机会并完成销售指标；3、定期回访及维护老客户，建立良好的长期合作关系。


