

金荣欣

毕业院校：北京农业职业学院

学 历：博士研究生

年 龄：45 岁

政治面貌：中国民主促进会会员

性 别：男

籍 贯：广东省茂名市

联系电话：15607315023

邮 箱：iry7myih@hotmail.com

工作经验

2003 年 04 月-2010 年 10 月

安徽省宸沃医药科技有限公司

51Talk 销售培训师

工作内容:

1、熟悉市场推广营销模式，有全行业或单行业品牌客户资源（快销、美妆等相关产品等），具有优秀的客户拓展与服务能力；2、负责公司市场服务能力的整合营销，完成业绩指标；3、协调、维护客户关系，保持长期稳定的合作关系；4、善于客户渗透，能够挖掘客户的潜在需求，结合行业经验和公司产品满足客户需求，实现公司销售目标；5、在广告方案卖进、执行和后期回顾、回款等各个环节与客户的团队进行良好的沟通，并跟进双方达成的共识；6、能推进与市场部其他支持部门很好的沟通协调工作。

2007 年 10 月-2013 年 10 月

首汽租赁有限责任公司

销售代表/销售工程师

工作内容:

1.能够独立完成整体软装项目的设计及落地实施；2.把控从方案构思、设计、产品生产工艺、现场交付效果等软装设计业务全流程；3.了解市场，懂客户营销，能够精准地阐述设计理念及卖点，达成签约；4.收集国际前沿软装资讯，组织制作、整理所需设计资料，建立并完善设计素材库。（懂市场营销、擅长民用套系软装产品研发的也可面谈）

2004/10-2010/11

上海星宝餐饮管理有限公司

业务咨询顾问

工作内容:

1、遵守公司制定的各项规定，服从上级管理。2、接洽客户，了解客户需求，配合设计师作出令客户满意的设计方案。3、按照公司规定做好签单工作，报价，图纸符合公司要求，达到公司需要的工作能力，4、到施工现场进行技术指导，做好与工队，质检，客户三方协调和良好沟通，保证工程顺利进行和客户满意。5、随时解决客户装修问题，做好客户回访，与客户建立良好关系，不断开发新客户；6、接受公司的各项培训，不断学习和交流专业知识，提高个人素质和业务能力；7 深入学习和认识公司的企业文化，向客户宣扬企业精神。

教育经历

时 间	学 校	学 位	专 业
2005.03-2009.03	北京农业职业学院	硕士学位	艺术学理论

项目经验

1995.12-2015.12

时间、技术与科学——技术介入科学的现象学研究

项目内容:

1.全面负责班主任团队的管理工作，收集统计各项资料数据，制定和调整发展计划、战略；2.组建和完善教管及服务体系，建立健全后端销售服务班主任团队；3.参与制定公司中长期规划，并根据公司的发展规划，带领团队完成续费及转介绍指标；4.建立教学反馈机制，审阅各教学主管的工作总结与计划，并提出修正建议。

1999.12-2017.12

统战部——统战理论研究

项目内容:

1.按 SOP 的要求完成生产原料及辅料进厂检验，纯化水的生化检测及微生物限度检测；2.按 SOP 的要求完成细胞培养基的细胞增殖实验及内毒素等理化检测，并做好相关的实验记录；3.留样样品的观察、管理及到期样品实验，并做好相关实验记录；4.实验室使用试剂的配置，实验室仪器设备的维护和保养；5.配合完成公司质量体系 ISO9001 及 ISO13485 年度审查；6.对不合格品参与 OOS 调查；7.完成公司安排的临时工作。

1993/02-2010/09

量子信息技术的认识论研究

项目内容:

1.审核公司各主体单位日常报销的原始单据，编制记账凭证；2.根据各主体业务需求开具发票，每月及时认证进项发票，抄税清卡；3.每月定期出具财务报表，根据财务报表数据及时完成税务申报；4.协助参与公司各项资产的管理及盘点工作；5.负责各项对账工作，及时更新对账、开票及付款记录；6.跨部门沟通财务相关工作，并跟进执行质量情况；7.完成上级交给的其他日常事务性工作。

1997 年 12 月-2016 年 03 月

学术研究

项目内容:

1、遵守公司制定的各项规定，服从上级管理。2、接洽客户，了解客户需求，配合设计师作出令客户满意的设计方案。3、按照公司规定做好签单工作，报价，图纸符合公司要求，达到公司需要的工作能力，4、到施工现场进行技术指导，做好与工队，质检，客户三方协调和良好沟通，保证工程顺利进行和客户满意。5、随时解决客户装修问题，做好客户回访，与客户建立良好关系，不断开发新客户；6、接受公司的各项培训，不断学习和交流专业知识，提高个人素质和业务能力；7 深入学习和认识公司的企业文化，向客户宣扬企业精神。