

计凡

毕业院校：天津科技大学

年 龄：45 岁

性 别：男

联系电话：15001050003

邮 箱：vcyrhck@163.com

学 历：大学本科

政治面貌：中国民主同盟盟员

籍 贯：湖北省随州市

工作经验

1994/04-2012/02

威马汽车科技集团有限公司

司机

工作内容:

1、根据产品定位和市场需求变化及时报告配方博士进行改进及新产品开发；2、根据市场、养殖和原料价格、工艺参数等变化及时告知配方博士筛选和优化配方，并对配方在生产过程中的控制和执行进行监督和检查；3、产品试验、实证开展；4、对新产品进行推广（业务员、客户）；5、饲喂程序设计、推广方案策划；6、与技术部相关的内外部管理工作；7、了解

2003.01-2013.06

无锡泰锐森贸易有限公司

HRBP

工作内容:

1、据项目需求，拓展并获取优质、有效的渠道商信息，进行开发；2、负责阿里巴巴 1688 服务市场相关产品，在特定区域的渠道商开发、洽谈，以达成合作；3、通过微信、电话、出差等方式维护客情，对渠道伙伴进行有效的管理，促进渠道伙伴业务的开展，完成相关业绩目标。

1991 年 06 月-2011 年 11 月

中国电建集团

项目经理

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公司车险产品（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、

教育经历

时 间	学 校	学 位	专 业
2000.12-2004.12	天津科技大学	硕士学位	建筑

2009.10-2013.10	北京信息职业技术学院	博士学位	测绘
2007.07-2011.07	北京培黎职业学院	博士学位	中国语言文学

项目经验

2006/03-2010/05“和谐劳动”视野下的劳动关系协调机制研究

项目内容:

1、经销商合同签订、任务考核；2、负责达成辖区动销任务、门店信息化系统使用；3、经销商和门店定期盘点核对库存，物流流向跟踪，防倒货窜货、防裸价销售，核对出货订单；4、负责辖区经销商、门店进销存数据管理；5、负责渠道拓展、终端生动化建设、单店销量提升；6、经销商与终端门店日常业务拜访；7、辖区终端价格的维护；8、组织实施执行会员活动；9、完成辖区会员开发、会员服务管理，巩固会员续吃率；10、实施门店产品知识、营养知识、销售技巧培训。

2008/03-2010/05南疆学前双语教育的现状与教师专业发展研究

项目内容:

供应商开发，采购渠道优化，成本控制；满足生产销售研发需求方面的物料采购，合同谈判、签订及跟进；采购物料的验收以及不良品返厂及售后沟通处理；外协供应商管理，合作调研、沟通及谈判。