

PERSONAL RESUME

孟瑶倩



15506303331



4x6rdlc@live.com



宁夏省中卫市

宁夏省中卫市 / 1983.07 / 2 年工作经验 /



教育背景

2008.12-2012.12

北京工业职业技术学院

核工程



工作经历

1998 年 09 月-2018 年
08 月

上海爱阅家教育科技有限公司

楼面经理

1、全面负责渠道部（运营、招商）日常管理及员工的管理、指导、培训及评估；2、根据年度业绩目标，对渠道部各季度业绩情况进行把控，协助完成业绩；3、做好团队客户的开发及回款管理，定期对大客户做好公关及深挖；4、维护管理代理商，定期出差参加展会及拜访代理商，进行代理商产品培训。维护代理商关系，了解代理商动态。



工作经历

1991/07-2017/03

熊猫精酿酒业有限公司

产品开发

1、带领和指导技术研发团队进行体外诊断试剂的研发、设计开发；2、负责总体技术规划，不断提升快速提升核心技术，构建稳定、高效的业务；3、负责团队目标和工作计划的制定和高效执行，保证诊断试剂研发部工作目标的达成；4、负责与其他部门之间的沟通与协作，满足和协调公司各相关部门提出的技术更新、新产品等技术需求；5、负责技术团队的管理，包括团队建设，人员激励、考评和培养；6、有效提升团队的工作热情、工作效率和质量；7、指导技术团队学习、交流，并不断提升整体团队技术水平。



工作经历

2006 年 04 月-2019 年
12 月

上海金澜文化发展有限公司

营销策划经理

1、负责发展、维护和扩大与区域经销商的关系管辖区域包括主要华南（广东/广西/海南/湖南/福建）、西南（云南/贵州/四川/重庆/西藏）区域经销商渠道的建立和日常管理，为经销商设定的绩效目标，监控经销商的库存和付款不断扩大经销商网络布局，制定经销商医院扩展策略并不断改进，***化销售渠道覆盖率主动评估、澄清和确认经销商的需求和能力，监督计划实施以确保公司的销售目标实现 2、负责招标投标过程的管理熟悉区域招标流程和竞品情况，为公司提供策略建议参与区域招投标活动，投标价格建议，分析投标风险保护公司产品价格，保护公司利益***化 3、负责与销售部门的协作监控竞争对手的活动并向销售人员提供持续的信息与销售团队在各级准入上密切合作，推动业务达成主动向区域经销商和相关合作伙伴展示公司的所有产品，广泛宣传与销售团队及经销商定期三方沟通二、



项目经历

1995 年 11 月-2018 年 09

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

月

1.熟悉华为 FusionSphere 云平台架构，2.云平台设备软、硬件性能监控，故障处理。3.云平台租户漏洞扫描，特殊情况下配合租户进行 Windows 系统和 Linux 系统打补丁。4.云平台网络设备维护。5.防火墙设置,IPS,WAF,负载均衡，堡垒机，日志审计等安全设备维护。6.业务引入售前支撑（陪同业务部门现场支撑，方案支撑等）



自我评价

良好的公共关系意识，善于沟通，具备一定的活动策划和组织协调能力。
良好的心态和责任感，吃苦耐劳，擅于管理时间，勇于面对变化和挑战。
良好的学习能力，习惯制定切实可行的学习计划，勤于学习能不断提高。