教育背景

\rightarrow

2000.02 -- 2004.02 华北电力大学 学士学位 2015.01 -- 2019.01 北京工商大学嘉华学院 博士学位

工作经历



1992.09-2017.10 瑞斯康达科技发展股份有限公司 研发工程师

1、对销售工作充满热情,对客户负责,解决客户就销售和服务提出的各类问题,对内协调统筹,争取***客户满意度。2、衔接客户与公司项目经理(技术支持人员)对接,能够争取客户资源。3、了解销售工作执行步骤,能够评估销售及项目执行风险。

2007.09-2017.01 上海纽儿汇文化传播有限公司 电工

1、行政相关的日常事宜; 2、负责人事、行政管理各项流程的制定和完善,根据公司的工作需要,拟定公司新的制度; 3、负责公司薪酬、绩效体系的设计、制定和实施工作; 4、负责离职人员的面谈,为改善公司人事、行政管理提供建议; 5、负责员工转正、晋升、调岗、调薪、合同续签等相关工作的推进; 6、负责员工活动的组织、安排以及协调工作; 7、负责做好公司各项接待工作,为公司发展提供后勤保障; 8、负责召集公司人员展开各项会议,做好会议记录,根据需要撰写会议纪要,并跟踪、检查、督促会议决议的贯彻实施; 9、完成领导临时交办的其他相关工作;

1994.10-2018.01 贵州航宇科技发展股份有限公司 财务主管

1.通过电话、网络、拜访及其它等各种方式挖掘客户需求,开拓客户,负责企业管理软件销售工作; 2.负责所有售前咨询工作及客户购买异议、深度挖掘客户核心需求、进行专业的产品功能价值演示、解决客户需求或制定针对性解决方案; 3.负责商务谈判、签订合同、收款等工作; 4.收集市场及客户反馈,并及时与产品部衔接; 5.根据公司销售策略,完成公司制定的销售指标。

项目经历



2009.09-2015.12

项目介绍:中国与印度关系研究

项目内容:

1、熟练掌握 Windows 平台下,运用 C++语言开发编程的能力;2、C++基础 扎实,能熟练使用 VisualC++开发平台进行建筑行业应用软件的研发 3、能够 独立理清产品需求,完成代码编写

2004.06-2020.01

项目介绍:岭南文化融入大学生思想政治教育研究

项目内容:

1.专注于为用户提供专业咨询、陪同实勘楼盘,服务用户购房全流程,我们从来不打骚扰的电销电话也从不外出地推拓客;2.维护"吉屋网"的品牌形象,传递公司良好形象和价值(这一点我们非常重视),提高用户满意度;3..完成每月既定的销售目标,我们看中销售的结果,也看中实现结果的过程——精致专业的服务(追求极致的客户满意度)。

江璧

意向岗位: 前端开发

出生日期: 1937.06

籍贯: 吉林省松原市

工作年限: 3年

电话: 13506572032

邮箱: q52lh@aol.com

兴趣爱好

编程、看电影、音乐

1999/08-2016/04

项目介绍: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

项目内容:

1、从事伺服电机,机器视觉,减速机,步进电机、PLC、运动控制器等工控产品的销售工作。2、在规划区域内进行业务拓展、客户开发工作。3、通知电话等方式开发新客户、定期访问客户,解决客户使用过程中的问题等。4、维护客户关系,进行客户服务与管理,保证销售货款的回收。5、完成公司及区域经理的其他工作要求。