

蒋朋

24 岁 | 女 | 博士研究生 | 5 年经验

15007014391



个人优势

对待工作认真严谨，能吃苦耐劳，尽职尽责，对待工作有耐心，勇于挑战新事物，可以独立负责一个项目的完整设计，相信天道酬勤，一直在不断地学习新知识提升自己。

期望职位

UI 设计师 海口 面议 其他行业

工作经历

广州市温碧泉电子商务有限公司

工程费控专员

1994 年 12 月-2018 年 12 月

内容：1、按要求对产品出厂付运作最终确认，并进行产品出货前验收；2、负责按照“入库申请单”和“生产计划”的要求，对个性化产品的特殊配置和质量要求进行确认。3、对产品及零配件、备件等装箱过程进行监控和确认。4、对库存已装箱超过 6 个月以上的产品及零配件、备件等不准出货,并通知责任部门进行处理。5、负责编制检验作业指导书，并根据作业指导书要求培训、监督检验员贯彻执行。

广西冠恩科技有限公司

万科物业-案场高端接待

1999/03-2018/01

内容：1.负责团队入职培训中的销售培训板块，帮助新员工熟悉基本的销售 2.定期进行团队销售培训，提高团队的销售技能。3.拟定培训计划，搭建培训框架，培训课程研发制作 4.给予部门运营工作以支持与辅助 5.辅助部门面试工作，为部门招聘把关

青岛海川建设集团有限公司

销售代表/销售工程师

2007.02-2015.03

内容：1、负责影视动画中的场景与渲染工作；2、制作建筑表现动画，对建筑场景的控制，模型，灯光，材质，小品镜头运动的表现。

廊坊立邦涂料有限公司

新媒体推广

1998.07-2019.11

内容：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

技术与工程中的模型研究

UI 设计师

2004.05-2017.07

描述：1.负责终端渠道所属区域市场开发和维护上量工作，积极开拓新市场，扩展产品的销售，完成或超过区域下达的销售指标；2.在公司政策引导下向目标客户传递和公司产品相关的信息，了解产品功能、使用方法、产品特点和公司的相关服务方案，有效的执行公司销售策略；3.通过有效地将目标客户进行分级管理，合理安排拜访频率、正确传递产品信息与客户建立良好的学术及客勤关系，并及时收集反馈客户信息和市场情况，满足客户需求；4.依据制定的营销方案，组织开展各类营销活动，提高品牌知名度；5.及时提交周报、月报、日报，反馈工作情况并按照公司要求积极提升个人销信及专业技能；6.严格执行公司各项制度，服从领导交代各项事务。

教育经历

北京邮电大学

数学 | 学士学位

2006.07—2010.07

北京市西城经济科学大学

草学 | 硕士学位

2012.11—2016.11