

郎国

毕业院校：北京网络职业学院

年 龄：76 岁

性 别：男

联系电话：13902015328

邮 箱：ax0inf2@sina.com

学 历：大学本科

政治面貌：中国共产主义青年团团员

籍 贯：浙江省舟山市

工作经验

2009/10-2011/08

广州市华粤行仪器有限公司

软件销售

工作内容:

1、紫米品牌各省区域代理、直供客户的开发、关系维护 2、分解并完成区域内紫米品牌客户开发任务 3、分解并完成区域内紫米品牌手机周边产品+配件的销售任务 4、各省区域内紫米品牌形象的建立及维护 5、定期跟客户做产品培训

2002/05-2013/07

湖南华云数据湖信息技术有限公司

财务副部长

工作内容:

辅助销售完成有关销售流程的相关事务性工作。1、协助经理或销售人员的销售、跟进及商务过程的处理；2、制作产品报价单并发送传真给客户；3、处理客户咨询、报价等工作；4、协助销售完成合同文本的修改；5、协助销售核对应收帐款以及与客户核对工作。

2002.09-2014.08

上海星宝餐饮管理有限公司

机电质检经理

工作内容:

1、按时完成领导分配的采购工作，货比三家，积极开拓资源，完成降低采购成本的目的；2、根据计划进行采购物品的下单、跟踪、验收，完成相应报表；3、及时完成领导交办的其他事情。

1992/07-2019/10

湖北天网商用科技有限公司

终端直营售后专员

工作内容:

1、收集、跟踪、汇总国家及行业相关法律、法规与新政策；2、根据项目申报要求，准备项目申报材料；3、公司申报项目进度追踪执行、汇报与验收工作；

教育经历

时 间	学 校	学位	专 业
2011.07-2015.07	北京网络职业学院	博士学位	生物医学工程

项目经验

2005/03-2012/05

岭南文化融入大学生思想政治教育研究

项目内容:

1、通过 1688 等国际 B2B 平台开发国外潜在客户，搜寻客户需求商机；2、拓展海外销售渠道，开发海外市场，维护和增进渠道关系；3、收集市场信息，寻求优质客户资源；4、市场调查分析，制作销售及推广计划，推广公司产品，开发新兴市场，发展商及代理商，完成销售目标；5、与国外客户进行沟通交流，订单的洽谈和签约，建立良好的长期合作关系；6、关注市场需求和竞品变化情况，及时反馈信息、提出建议，并协助采取相应措施；7、询盘回复、产品介绍，处理客诉问题，并定期客户跟进，挖掘客户需求；