

明毓

毕业院校：北京化工大学

学 历：大学本科

年 龄：58 岁

政治面貌：中国国民党革命委员会

性 别：女

会 员

联系电话：15908102022

籍 贯：黑龙江省绥化市

邮 箱：v4k4a5@0355.net

工作经验

1990 年 09 月-2019 年 09 月

深圳金信诺高新技术股份有限公司

南区商务经理

工作内容:

1.负责招商策略制定及方案落地实施；2.商家联盟业务关系维护管理与业务对接；3.异业联盟体系搭建、合伙人体系梳理的落地推行；4.统筹招商管理，业务谈判、信息挖掘、关系维护、数据调研、签约等内容；5.上级交办的其他事项。

2000/03-2017/12

江苏维尼康智能科技有限公司

机械工程师

工作内容:

1.根据医疗器械管理员要求维护金博系统数据（定期更新医疗器械产品清单、分析筛选出医疗器械产品的进、销、存数据）；2.贯彻执行医疗器械管理制度，监督供应链的内部执行（人员的定期培训、完成医疗器械相关工作流程指引、指导涉及医疗器械的采购、仓库和合同人员合规操作）；3.SAP 系统主数据维护（SAP 物料、客户、供应商主数据的日常维护、OA 系统《销售单位》底表的维护）。

教育经历

时 间	学 校	学位	专 业
2014.05-2018.05	北京化工大学	博士学位	管理科学与工程

项目经验

2001 年 05 月-2012 年 08 月

我国最低工资制度的落实状况及其影响研究

项目内容:

1、负责计划并推进运营事业部的运营战略与策略，实现运营事业部各项年度运营指标；并对运营成本进行预算和控制。2、规划运营事业部的整体运营、业务方向、团队建设及协调管理工作；3、负责制定、落实、完善运营部各项管理规章、制度和操作流程。4、配合市场部制定市场的经营前景规划，负责运营事业部市场活动的策划和落实。5、负责公司各项目服务品质监控、顾客满意度调查及经营管理目标、指标测量、应急准备的管理、控制工作。6、全面掌控各部门和项目处的经营、服务状况，合理调配人力、物力、财力，全面完成任务指标和工作计划，不断提高经营管理水平、服务管理水平和经济效益。7、对客户及竞争对手随时进行跟踪和分析，形成客户档案和竞争对手档案。8、宣传推广运用 APP 平台及远程监控系统，便于客户掌握设备健康状态及现场维保情况；9、做好公司品牌完善及塑造工作、扩大社会影响和行业知名度；10、完成公司赋予的其他任务。

**2000/06-2016/12**

## **技术与工程中的模型研究**

### **项目内容:**

1、定期整理、汇总搜集的信息，整体认识和了解市场行情；2、关注国内外相关产品的研发、生产动态；3、根据公司产品自身的性质，结合市场动态需求，收集产品信息以支持相关部门工作；4、文档管理，保证各类数据资料、文件和文档准确、完整、齐全；5、完成上级领导交办的其他事宜。

**1994.09-2017.10**

## **深圳市光明新区企业劳资关系情况调查与对策研究**

### **项目内容:**

1、负责指定区域中高职院校客户的市场推广，完成公司下达的销售任务；2、负责挖掘客户需求，制定销售计划并主动跟踪；3、负责项目的方案论证、招投标、合同签订和回款；4、负责客户关系维护工作，争取二次销售或客户转介绍；

**1994/10-2019/07**

## **充分利用高校资源推进党内法规制度建设研究**

### **项目内容:**

1.负责洽谈拓展高校与教育合作、招生业务，维护与学校及合作单位的良好合作关系；2.了解客户需求，负责与客户谈判、签订合作协议等工作；3.负责辖区宣传推广、活动组织，广告、讲座、公开课、学习成果展等活动的策划和执行，完成销售任务；4.管理市场推广相关工作，挖掘潜在市场，收集、整理辖区市场信息和竞争对手动态反馈分析；5.完成上级领导安排的其他工作。