

褚策

电话：15802708266 出生年月：1974.10 户口:贵州省遵义市

教育背景

2011.06-2015.06	中国劳动关系学院	硕士学位	中西医结合
2000.05-2004.05	中央音乐学院	学士学位	生物科学
2001.02-2005.02	北京交通运输职业学院	学士学位	公共卫生与预防医学

工作经历

2006 年 08 月-2014 年 06 月 成都返空汇网络技术有限公司 自动化销售

工作内容:

1、根据客户产品信息进行方案制定，与客户进行技术交流；2、根据方案制定技术协议，提供报价及成本预算，编写投标技术文档；3、与研发团队沟通合作，共同完成定制产品的内部立项工作。

2001 年 05 月-2013 年 12 月 杭州万科物业服务有限公司 综合维修主管

工作内容:

1、负责客服部与其他部门之间的协调、沟通工作；2、处理顾客投诉或医疗纠纷，负责投诉客人的接待及服务工作；3、负责受理市场部客户预约登记，并根据预约项目对客户进行分流，对接相关项目负责人；4、客户预约信息的审核，分析，并将客户信息在客户见诊前与美学设计部医生进行成交方案；5、负责组织完成院内客群的重复开发，客情维护，重大营销活动客人邀约工作；6、部门岗位标准及岗位流程完善。

2001 年 09 月-2014 年 05 月 杉德电子商务服务有限公司江苏分公司 高级课程顾问

工作内容:

1、负责来访客人的接待，前台电话的接听；2、负责公司部分人事工作及考勤管理；3、负责办公用品、日用品的采购；4、负责公司日常行政事务的管理等。二、任职资格 11、形象气质佳，中专以上学历；2、有良好的亲和力，沟通能力及执行能力，工作认真细心、谨慎；3、普通话标准，声音甜美，吐字清晰；4、熟练使用 Office 办公软件和各种办公设备；5、具备基本的礼仪服务技能、基本的文秘知识，了解基本的行政管理知识；三福利政策

项目经历

2002/12-2012/03 自媒体时代主流意识形态话语面临的挑战及对策研究

项目描述:

1.负责区域内公司产品的销售和推广，完成区域销售目标。2.按时完成销售目标和回款目标。3.开发符合公司定位的客户资源，寻找潜在客户，完成销售目标。4.了解和分析客户需求，搜集客户和行业信息，建立区域客户数据库，维护好客户。5.协调工厂内部相关部门的关系，顺利完成发货运输的沟通。

1999/11-2012/09

华南敌后抗日根据地经济建设研究

项目描述:

1 日常财务核算、会计凭证、税务工作的审核；2.按时提供财务报表和相关资料；3.完成部门交办的其他相关工作。

2002 年 09 月-2016
年 10 月

自媒体时代主流意识形态话语面临的挑战及对策研究

项目描述:

1、熟悉亚马逊电商平台，调研平台热卖的产品、利润分析以及竞争对手动态，对客户需求进行分析，做好产品生命周期管理；2、追踪、搜集、分析、汇总及考察评估新产品的信息，开发有潜力的新产品；3、负责产品的导入与产品知识的培训，对各销售平台的销售过程进行指导；4、定期分析销售，库存等数据，提高产品销售业绩与库存周转率；5、懂得辨认侵权产品，能把握好开发的新品侵权违规等问题，清楚各平台规则政策；

个人技能

- 1.吃饭
- 2.喝茶

自我评价

本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚；工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳，勇于承受压力，勇于创新；在工作中不断去学习新的知识和理论，并应用于项目中，比较喜欢去学新的技术前沿，积极配合团队开发，遇到问题向同事或网上查找解决办法。在规定的时间内完成所交代的任务。