

个人简历

姓 名	柏梁	性 别	男
年 龄	52		
电 话	13104272670	籍 贯	广东省湛江市
毕业学院	北京市东城区职工业余大学	毕业专业	经济学
邮 箱	6cwm6esl@google.com	学 历	高中

工作经历

2004 年 08 月-2015 年 05 月 **广州奇炫贸易有限公司** **部门：研发部**

工作职责：

1、负责售卖各种显示屏及其它液晶显示产品的市场渠道开拓与销售工作，执行并完成公司产品年度销售计划；
2、根据公司市场营销战略，提升销售价值，积极完成销售量指标，扩大产品市场占有率；3、与客户保持良好沟通，维持客户关系，实时把握分析客户需求；4、根据公司产品、价格及市场策略，独立报价、合同条款的协商及合同签订等事宜；5、掌握市场价格，定期向公司提供市场分析及预测报告和个人工作汇报；6、维护和开拓新的销售渠道和新客户，自主开发及拓展上下游客户，积极开拓市场渠道；7、维护新老客户关系，保持良好长期的合作关系。

2002/01-2017/06 **深圳市楷德希教育科技集团有限公司** **部门：研发部**

工作职责：

1.专项负责在建智能楼宇项目的销售工作；2.配合市场部领导完成意向楼宇可开拓性方案以达成项目合作；3.负责公司智能楼宇等弱电项目的售前方案制定，图纸设计、系统技术对接工作，系统演示等服务，配合其他部门技术方案支持工作，以完成销售任务；4.负责对项目的实施过程中，与其他部门的协调对接工作，确保项目按期高质量完成。5.维护渠道及客户伙伴关系，促进多方面合作。

项目经历

项目名称：当代技术的认识论研究 1993/10-2014/10

项目内容：1、完成所辖区域内的产品销售及考核指标；2、建立、稳固并不断提升良好的客户关系；3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围；4、整合资源，不断细分并挖掘市场潜力引导需求；5、完成部分基础性的技术支持工作；6、负责收集各种信息,加深了解；任职资格 1、25-30 岁，专科及以上学历，专业不限，工科类和市场营销专业优先；2、3 年及以上销售工作经验，有工业品渠道销售或外企销售经验者优先；3、具备一定的独立市场开拓能力及较强的业务处理能力和商务沟通能力；4、具有良好的团队协作精神和学习能力，承压能力强，具有挑战精神；5、热爱销售工作，能适应经常出差

项目名称：当代物理学中的超验认识研究 2000/06-2015/03

项目内容：1、维护现有客户关系，开发新客户，关注市场信息，拓展市场；2、配合业务经理要求，按照业务流程操作，按期完成销售指标；3、完成公司下达的任务指标及上级交办的其他事项。

项目名称：南疆学前双语教育的现状与教师专业发展研究

2001/05-2010/10

项目内容：1、参与其所负责方向的科研项目申请、立项。2、参与所属项目技术方案的制定，试验方案的执行实施与结题材料的编写。

3、参与所属项目的预决算与成本控制。4、负责所属项目的质量管控、成果申报。5、负责所属项目的实验方案、各种有关记录文件、总结报告等原始资料的归档保存。6、参与所属项目新工艺、新产品工业试验。

项目名称：我国最低工资制度的落实状况及其影响研究

1990/04-2011/11

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

个人技能

全国计算机等级考试

二级计算机证

数据库简单维护

软件开发工程师证

教育背景

学校	专业	学习时间
北京市东城区职工业余大学	经济学	2000.08-2004.08
中国地质大学（北京）	社会学	2001.09-2005.09
北京经济管理职业学院	材料	2010.12-2014.12

自我评价

1. 工作态度认真，有责任心，吃苦耐劳。
2. 有良好的团队协作能力，为人友善，善于沟通，乐于和他人分享交流自己所学。
3. 热衷于提高自身编程水平，有良好的学习能力