

PERSONAL RESUME

苏莲



15305831210



6vjqvizy@gmail.com



甘肃省白银市

甘肃省白银市 / 1927.10 / 2 年工作经验 /



教育背景

2002.09-2006.09	北京市崇文区职工大学	物流管理与工程
2012.11-2016.11	中央民族大学	土木
2005.03-2009.03	北京经济技术职业学院	化学



工作经历

2000/06-2018/05	南京链家房地产经纪有限公司	WEB 前端工程师
1、建立，维护销售渠道，负责区域内的市场维护和开发工作；2、收集区域内的客户信息，了解客户需求，并提供相应的解决方案；3、主要从事广播、会议、舞台灯光的渠道销售工作，并完成相应的销售指标；4、跟踪客户的使用情况，及时反馈，并做好维护工作。		



工作经历

2008 年 09 月-2013 年 03 月	萌蒂制药有限公司	嵌入式软件工程师
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。		



工作经历

1996.05-2011.08	亚太森博纸业有限公	Java 开发工程师
-----------------	-----------	------------

1.负责通过淘宝旺旺客服工具，进行网上销售工作；2.负责处理订货信息，处理客户要求，并记录；3.负责天猫系统订单管理，处理好订单开单和审核的工作；4.做好顾客的售前咨询解答，快递单号的跟踪等；5.负责处理日常的退换货，倾听顾客的抱怨，解决好顾客在购买中出现的各种不满；6.处理好店铺的中差评，提升客户满意度，提高店铺的好评率；7.处理好各种投诉及维权，维护好新老顾客对店铺的支持；8.完成领导交办的其他工作。



项目经历

1996/05-2015/05

时间、技术与科学——技术介入科学的现象学研究

1、根据公司制定的目标，制定有效销售计划，开发客户，完成销售任务；2、关注市场变化，收集有效的市场信息，为公司的销售策略作参考资料依据；3、做好客户管理工作，根据不同客户的需求特点和相关的信息、数据，提供解决方案；4、统筹客户维系工作，做好客户拜访计划，并按计划进行拜访，推进项目；5、协助领导做好公司其他工作。

1995.04-2019.10

歌舞艺术中岭南文化元素的开发创新研究

1.负责制定培训管理制度和建设培训管理体系，并监督实施培训管理制度；2.评估公司各个部门的培训需求，制定公司级各个部门的培训计划；3.挖掘企业内部培训讲师人才，为内部培训师队伍提供合适的候选人；4.组织开发企业内部培训课程体系，降低培训成本，提升企业内部培训水平；5.负责企业文化载体的建设和管理及传播方法的创新、文化氛围的营造；6.协助推动公司理念及企业文化的形成。

2004 年 02 月-2015 年 10

学术研究

月

（1）紧密结合公司发展战略，持续推动并优化公司战略管理体系，包括中长期战略管理、年度战略执行、创新项目管理等，确保战略稳健落地；（2）负责推动公司绩效管理闭环流程，并持续优化绩效管理体系；（3）参与组织发展各项工作，包括但不限于组织架构优化、人才队伍建设等；（4）担任对口部门 HRBP，紧密沟通，提供各项人力资源管理服务支持，包括但不限于招聘、培训、绩效管理、人才梯队建设和团队文化建设，协助部门负责人有效管理团队，有力推动公司各项政策和变革的落地实施。



自我评价

良好的公共关系意识，善于沟通，具备一定的活动策划和组织协调能力。
良好的心态和责任感，吃苦耐劳，擅于管理时间，勇于面对变化和挑战。
良好的学习能力，习惯制定切实可行的学习计划，勤于学习能不断提高。

