

姚芸

电话：13008032099 出生年月：2001.10 户口:黑龙江省大庆市

教育背景

2010.08-2014.08 中国劳动关系学院 硕士学位 基础医学

工作经历

1990/07-2014/11 深圳希尔智慧科技集团有限公司 高薪销售/季度晋升

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

1993/04-2018/10 武汉生之源生物科技股份有限公司 网站负责人

工作内容:

1、开发潜在新客户，负责与新客户进行电话沟通，有针对性的向其介绍公司产品优势；2、通过电话、网络及时跟进意向客户，有效沟通了解客户需求，寻找销售机会并完成销售指标；3、定期回访及维护老客户，建立良好的长期合作关系。

2008.04-2010.12 廊坊立邦涂料有限公司 医药代表-大同

工作内容:

1、负责采购订单的跟进与产品验收工作；2、维护供应商的关系，并开发新供应商；3、根据供应商和订单相关产品信息，与财务沟通进行付款；4、及时对售后问题进行共同反馈；5、完成主管安排的其他工作。

项目经历

2009 年 06 月-2012 年 11 月 广州新移民文化认同与城市归属感研究

项目描述:

负责私有云相关产品的设计、开发和测试工作；与业务部门紧密配合，保障良好的用户体验；

2009.10-2011.04 珠三角最低工资标准的执行、影响与对策研究

项目描述:

1、严格按照 GSP 管理要求经营药品；2、对门店经营业绩负责；3、负责药品陈列、卖场管理、库存管理、会员管理、营销活动的落实等；4、按期对门店的营业员进行业务知识培训，新人带教等；5、完成上级领导安排

的其他任务及总部下达的各项指令。

1997/04-2015/03

广州新岭南文化中心重点研究

项目描述:

1、电商消费品质检样品的到样整理拍照，登记送检，报告跟踪，***快递处理；2、与客户及工程部保持沟通，全程跟进案件进度；3、协调案件过程中遇到的问题，做好客户服务；任职要求 1、大专及以上学历，专业不限；2、熟练使用办公软件，有相关工作经验尤佳；3、为人热情大方，敢于担当，善于沟通，乐于奉献，工作有条理；

1993/09-2019/03

马克思哲学与量子力学的主体性问题研究

项目描述:

1、经销商合同签订、任务考核；2、负责达成辖区动销任务、门店信息化系统使用；3、经销商和门店定期盘点核对库存，物流流向跟踪，防倒货窜货、防裸价销售，核对出货订单；4、负责辖区经销商、门店进销存数据管理；5、负责渠道拓展、终端生动化建设、单店销量提升；6、经销商与终端门店日常业务拜访；7、辖区终端价格的维护；8、组织实施执行会员活动；9、完成辖区会员开发、会员服务管理，巩固会员续吃率；10、实施门店产品知识、营养知识、销售技巧培训。

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。