

PERSONAL RESUME

郝弘



13706032436



ap1wehd@qq.com



河南省信阳市

河南省信阳市 / 1930.06 / 2 年工作经验 /



教育背景

2011.03-2015.03	天津市	法医学
2014.07-2018.07	天津市	林业工程
2012.06-2016.06	国家法官学院	药学



工作经历

2001/06-2012/06 深圳市乐有家控股集团有限公司 出差专员

1、负责品牌 VI 视觉优化升级；2、负责品牌宣传画册、产品画册等的宣传物料设计；3、负责品牌传推广活动线上与线下视觉设计工作；4、负责品牌应用物料设计与制作对接；5、参与项目讨论，制定草图与创意概念进行具体设计构想和表现；6、对项目负责，有计划性地工作，合理分配时间，完成公司或者上级安排的工作；



项目经历

1992.05-2013.06 广州新岭南文化中心重点研究

1、负责设备的日常数据统计工作；2、每月对银行下辖的各地区 ATM 设备进行监控考核汇总，按时向银行提供监控分析报表，并说明设备的完好率、开机率、硬件正常运行等情况；3、及时发现设备的缺纸、缺钞情况并进行反馈；4、发现硬件故障，能及时通知到网点或服务厂商；5、通过相关监控情况，能及时与公司及银行沟通，改进完善服务质量。

2004 年 12 月-2019 年 07
月

统战部——统战理论研究

1.负责公司日常业务送货；2.配合公司业务人员客户拜访；3.公司车辆的日常维护与管理

1992 年 07 月-2019 年 03
月

深圳市罗湖区发展研究

1、据项目需求，拓展并获取优质、有效的渠道商信息，进行开发；2、负责阿里巴巴 1688 服务市场相关产品，在特定区域的渠道商开发、洽谈，以达成合作；3、通过微信、电话、出差等方式维护客情，对渠道伙伴进行有效的管理，促进渠道伙伴业务的开展，完成相关业绩目标。

1990/04-2012/08

歌舞艺术中岭南文化元素的开发创新研究

1.负责终端渠道所属区域市场开发和维护上量工作，积极开拓新市场，扩展产品的销售，完成或超过区域下达的销售指标；2.在公司政策引导下向目标客户传递和公司产品相关的信息，了解产品功能、使用方法、产品特点和公司的相关服务方案，有效的执行公司销售策略；3.通过有效地将目标客户进行分级管理，合理安排拜访频率、正确传递产品信息与客户建立良好的学术及客勤关系，并及时收集反馈客户信息和市场情况，满足客户需求；4.依据制定的营销方案，组织开展各类营销活动，提高品牌知名度；5.及时提交周报、月报、日报，反馈工作情况并按照公司要求积极提升个人销信及专业技能；6.严格执行公司各项制度，服从领导交代各项事务。



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。