

PERSONAL RESUME

麻莎



15805512293



eat4g@ask.com



辽宁省鞍山市

辽宁省鞍山市 / 1998.07 / 2 年工作经验 /



教育背景

2009.06-2013.06

北京航空航天大学

药学



工作经历

1993.06-2011.10

湖南华钰环保实业发展有限公司

华为云销售实习生

1、在前厅接待游客及销售戏票；2、积极寻找顾客并引导顾客进店体验，积极为顾客讲解戏院表演剧目；3、为客人提供茶水、小吃服务；4、态度热情大方，面对顾客时刻保持微笑，行为举止大方得体；5、完成公司制定的销售目标；6、积极配合公司管理，遵守门店管理规范；



项目经历

1993.07-2010.09

南疆学前双语教育的现状与教师专业发展研究

1、所辖区域销售目标达成和渠道拓展；2、区域品牌终端形象建设及维护；3、维护区域客户客情及运营商关系，确保产品上柜；4、管理区域销售团队并赋能培训；5、负责促销活动的落地执行；6、门店相关信息及竞品信息收集，分析与反馈；

1998.03-2014.10

深圳市罗湖区发展研究

1、全面负责项目公司项目部的日常管理工作，参与项目工程实施计划的制定并负责推进；2、负责项目公司施工管理，包括技术管理、合同管理、进度、质量、成本、进度款支付及安全文明施工的全面控制并确保各项目标实现；3、配合工程各项报建工作，负责组织分部、分项工程验

收、竣工验收；4、负责现场工程量核定、现场签证、技术核定、变更通知（含设计变更和工程变更）、工程任务通知单、认价回复及对合作方奖罚决定的签发。3、负责监督施工方、监理方的现场管理情况，及时沟通、指正、协调，负责处理现场突发事件，对重大突发事件及时向项目公司总经理及分管领导汇报；4、负责项目公司项目部团队建设，包括培训、绩效考核、凝聚力建设等；5、参与招标计划管理、项目结算、项目后评估工作；6、完成上级领导分配的其他工作。

1992.12-2014.01

信息技术革命与当代认识论研究

?负责完成公司给予的销售指标。?根据国家总体商业战略制定并执行现场销售战略。?通过与商务团队和运营团队的密切合作，完成销售目标。?确保 ISS 的商业流程和工具得到有效实施。?确定并执行战略商业计划，以推动高端业务，并将 ISS 定位为国内首选的现场销售合作伙伴。?参与关键的现场销售流程，并优先安排客户体验活动。?建立和发展销售理念。?推广和使用 CRM 系统。



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。