

冯珍

毕业院校：华北电力大学

年 龄：55 岁

性 别：男

联系电话：15203407261

邮 箱：cnf93@yahoo.com

学 历：硕士研究生

政治面貌：中国共产党预备党员

籍 贯：山西省忻州市

工作经验

1998/04-2012/10

陕西西交康桥教育科技有限公司

OTA 运营支持经理

工作内容:

1.根据公司总体的销售策略制定和实施具体的销售计划，确保销售指标的完成；2.保证客户拜访的质量和频率，执行微观市场策略，不断提高产品的市场份额；3.维护公司及产品的良好形象，不断开发新的市场。

2000/11-2017/11

云南南天电子信息产业股份有限公司成
都分公司

装饰项目经理

工作内容:

1.跟进、确定结果目标,进行管理评审。2.负责组织开展公司目标结果工作，对各部门及目标结果工作进行检查、考核与督促改进。3.协助公司领导提出公司制度建设规划，并具体组织实施，确保公司制度体系的完整性。4.负责公司各类会议活动的组织策划以及相关会务工作 5.负责公司重点工作督办、完成领导交办的其他任务。

教育经历

时 间	学 校	学位	专 业
2004.05-2008.05	华北电力大学	硕士学位	地理科学
2001.05-2005.05	北京宣武红旗业余大学	学士学位	自动化
2003.12-2007.12	北京工业大学	硕士学位	测绘

项目经验

1994 年 09 月-2011 年 06 月

华南敌后抗日根据地经济建设研究

项目内容:

1、更新及维护微博微信，增加粉丝数，提高关注度；2、熟悉微博微信营销推广手段，进行推广活动；3、撰写品牌相关软文或者事件新闻；4、监控推广方式的效果和数据分析，应对数据敏感，负责数据的整理和分析；5、乐于接受新鲜事物，具有很好的执行力以及团队合作精神。

1991 年 06 月-2012 年 07 月

时空情境视角下农民工越轨行为防治研究

项目内容:

?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。

1997 年 11 月-2018 年 07 月

马克思主义哲学与量子力学的主体性问题研究

项目内容:

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。