

PERSONAL RESUME

汤震光



15004413625



nnzbvctu@msn.com



福建省厦门市

福建省厦门市 / 1927.09 / 2 年工作经验 /



教育背景

2014.09-2018.09

北京协和医学院

政治学



工作经历

2007.04-2015.10

无锡海伦生物科技有限公司

生产主管

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。



工作经历

2008 年 02 月-2019 年
10 月

华夏航空股份有限公司

客服经理

1、对公司经销或代理的医疗设备产品目前市场状况进行调查及分析，包括但不限于了解公司经销或代理的医疗设备产品的市场动向、产品销售趋势、各类竞争产品情况、告警产品采购价偏高信息；2、根据市场调研结果，负责与境外供货商方联系，努力降低公司经销或代理的医疗设备产品采购成本，反馈并解决相关产品的投诉意见；3、就公司即将取得经销或代理权的新产品进行上市前的调研；4、解答各区域经理就公司现有各项医疗设备产品提出的相关问题，汇总对公司现有各项医疗设备产品的临床投诉；5、筹备、组织相关学术研讨会议、高峰论坛；6、不定期组织经销商和业务人员做公司现有各项医疗设备产品及新产品介绍及使用培训；7、跟踪、回访重点病例，收集医学病例、分析、归纳和总结。



工作经历

1993.06-2016.01

广东丸美生物技术股份有限公司

文秘

1、负责公司网络平台的直播才艺展示 2、调动直播间气氛，与直播间粉丝及游客沟通、互动 3、网络直播内容需严格遵守法律法规，杜绝一切低俗不健康行为 4、公司提供免费住宿，配备专业培训（舞蹈、声乐等）不定期组织户外拓展，出国旅行、聚餐等福利~5、保底+提成+奖金，工资上不封顶！平均薪资过万，只要你肯干工资不是问题



项目经历

1993.11-2014.05

技术与工程中的模型研究

1、接受并负责完成自己区域（东南亚或中东）的销售目标；2、完成负责区域客户联络，沟通、拜访、签约、交货、收款；3、完成负责区域的客户信息整理汇总，建立客户资料库；

2008.11-2012.09

中国与印度关系研究

接受银行委托，按照客户要求的规范程序通过电话、信函等方式，为其处理个人消费类贷款的诉前调解、协商等事宜，保障用户良好的信用度。有良好的晋升空间。

1992/01-2011/06

新岭南文化的内涵及发展对策研究

1、根据公司的营销政策及任务，主动挖掘市场需求，积极开拓市场，开发和维护客户。2、负责公司线上、线下营销渠道开发、场景设计和营销推广，定期分析反馈市场信息。3、协调资源，跟踪项目进度，确定合作方案，确保客户的满意度。4、负责市场营销活动的策划与方案制作，向客户推广公司最新活动及相关产品服务。5、上级领导交待的其他工作事宜。

2005 年 07 月-2015 年 03 月

第一次国共合作时期的“党治”实践与华南区域社会研究

1、及时解决制程问题，保持产线稳定以及对负责工序的工艺品质进行改善；2、负责生产设备的操作、维护及保养等工作；3、负责测试相关记录表单的填写和数据的整理保存等工作；4、负责根据实验室主管的要求完成测试现场的 6S 执行工作；5、负责完成实验室主管安排的其他工作以及协助工程师进行项目的推进。



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。

