

# PERSONAL RESUME

阮天



15201634969



1aiocf@qq.com



江苏省扬州市

江苏省扬州市 / 1940.01 / 2 年工作经验 /



## 教育背景

2014.05-2018.05

对外经济贸易大学

农业经济管理

2005.12-2009.12

北京社会管理职业学院

金融学



## 工作经历

1994.02-2015.09

上海康业建筑装饰工程有限公司

业务助理

1、按时完成领导分配的采购工作，货比三家，积极开拓资源，完成降低采购成本的目的；2、根据计划进行采购物品的下单、跟踪、验收，完成相应报表；3、及时完成领导交办的其他事情。



## 工作经历

2001/05-2013/07

浙江捷昌线性驱动科技股份有限公司

北京销售经理

1.根据每笔交易，确认采购单价、吨数、品名及仓库等信息；2.制作交易单、采购合同及销售合同；3.确认付款金额，制作付款申请单；4.根据每笔合同的货款交付日期和金额，跟进客户货款的支付，必要时进行催收；5.客户货款到账后，通知财务付款，并确认账款，下发提单给客户，完成付款后，到供应商公司取提单；6.月底向财务部提供新增客户的开票资料，确认收件地址后讲发票邮寄给客户；7.月初将上月所签订的合同原件分发给各公司，经确认盖章后收回交由合同管理员保存；8.根据每日所发生的实际交易，进行业务台账登记



## 工作经历

2000.11-2011.11

湖南光合作用商贸有限公司深圳分公司

市场销售总监

协调并对临床试验提供有效的支持，包括编程并测试程序，产生报告和列表，并按照时间进度和既定的目标执行。依据公司与客户的 SOP，国内外法规要求和国际 ICH 指南，遵循治疗领域上的标准流程，做好团队、外部客户间的沟通工作。



## 工作经历

2003/12-2012/06

杭州天迈网络有限公司

企划主管/专员

1、负责审核并控制基建项目、产品项目、工厂运营相关预算，监督其执行情况；同时监管投资资金使用情况；2、针对基地财务相关业务进行专业分析并给出合理建议，促进降本增效，并不断改进；3、及时有效的审批采购、招标、合同盖章等流程；4、建设团队，制定团队提升计划，有效提升配合效率；5、协调并参与 SAP、BPM 等系统的搭建工作。



## 项目经历

2001.06-2018.02

大数据时代我国社会公德治理的运行机制研究

1、根据公司价格制度对所负责区域内直销客户进行业务洽谈；2、对负责区域内客户进行定期回访、管理客户关系，完成销售任务；3、核实合同并催收货款及确认款项到账情况；4、了解和发掘客户需求及购买愿望，介绍自己产品的优点和特色，积极适时、合理有效地开发新客户，努力拓展业务渠道，不断扩大公司产品市场占有率；5、部门及公司领导临时交办的其他工作；6、在贵州和兴义市有一定的人脉资源。

2005/06-2016/01

深圳市罗湖区发展研究

1、负责销售合同的签订、备案；2、负责整理已签订商品房买卖合同的\*\*\*，并归档以及建立电子档案；3、负责办理客户撤销合同、合同变更相关工作；4、全程办理按揭客户按揭手续、跟踪银行按揭进度、确保快速放款；5、负责与财务沟通，各项相关手续费的支取，相关票据的交接，转存银行保证金等工作；6、定期了解房屋交易中心、产权办、银行等相关单位对购房所产生的查档费、契税、维修基金、利率及相关税费的变更，及时进行更新；7、掌握各产品销售政策及基本销售流程；完成上级领导安排的其他工作。

1990.03-2014.03

当代物理学中的超验认识研究

1、利用公司资源，互联网以及线下活动等途径开发客户，并跟进客户，促成客户下单，完成销售目标任务；2、负责维护客户关系，追踪业务服务过程，并与客户建立良好的长期合作关系，提高客户满意度；3、为客户提供商标，专利等方面的识别、判断与注册服务。



---

## 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。