|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **庞民** | | |
| 电话：13806316040 | 出生年月：1953.11 | 户口:甘肃省白银市 |
| |  |  | | --- | --- | | **教育背景** |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2012.12-2016.12 | 中央音乐学院 | 硕士学位 | 天文学 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2007.11-2011.11 | 首钢工学院 | 博士学位 | 医学技术 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2013.11-2017.11 | 北京科技大学 | 学士学位 | 水产 |      |  |  | | --- | --- | | **工作经历** |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 2009年12月-2014年10月 | 浙江协力建设有限公司 | 电话邀约专员 |   **工作内容:**  1、负责与管理、生产、销售人员商讨工程的设计书和程序；2、负责协调和指导工程，制定详细的计划以完成目标，对技术活动予以统合；3、负责计划、指导设备的安装、调试、操作和维护；   |  |  | | --- | --- | | **项目经历** |  |  |  |  | | --- | --- | | 2008.04-2015.04 | 技术与工程中的模型研究 |   **项目描述:**  1、负责售卖各种显示屏及其它液晶显示产品的市场渠道开拓与销售工作，执行并完成公司产品年度销售计划；2、根据公司市场营销战略，提升销售价值，积极完成销售量指标，扩大产品市场占有率；3、与客户保持良好沟通，维持客户关系，实时把握分析客户需求；4、根据公司产品、价格及市场策略，独立报价、合同条款的协商及合同签订等事宜；5、掌握市场价格，定期向公司提供市场分析及预测报告和个人工作汇报；6、维护和开拓新的销售渠道和新客户，自主开发及拓展上下游客户，积极开拓市场渠道；7、维护新老客户关系，保持良好长期的合作关系。   |  |  | | --- | --- | | 2007年10月-2015年03月 | 统战部——统战理论研究 |   **项目描述:**  1、定期收集并分析汇总行业竞争对手及调研客户信息，提出支持产品研发和升级的建设性报告；2、负责考研类课程产品教学研发工作，包括课程规划、教学设计、课程内容开发等；3、负责产品实施过程中满意度调研及数据分析，为产品迭代、升级提供支持;4、联动内外部项目和合作伙伴，将营销和产品本身进行有效结合，持续产出优质课程内容；5、与课程研发相关的其他工作;   |  |  | | --- | --- | | **个人技能** |  |   1.吃饭  2.喝茶   |  |  | | --- | --- | | **自我评价** |  |   本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚；工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳，勇于承受压力，勇于创新；在工作中不断去学习新的知识和理论，并应用于项目中，比较喜欢去学新的技术前沿，积极配合团队开发，遇到问题向同事或网上查找解决办法。在规定的时间内完成所交代的任务。 | | |