|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **伍珍** | | |
| 电话：13907842226 | 出生年月：1923.09 | 户口:河北省张家口市 |
| |  |  | | --- | --- | | **教育背景** |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2010.06-2014.06 | 中央财经大学 | 硕士学位 | 物理学 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2002.07-2006.07 | 中华女子学院 | 学士学位 | 安全科学与工程 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2007.12-2011.12 | 首都师范大学科德学院 | 学士学位 | 外国语言文学 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2003.07-2007.07 | 北京北大方正软件职业技术 | 博士学位 | 马克思主义理论 |      |  |  | | --- | --- | | **工作经历** |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 2007年06月-2018年01月 | 上海保利物业酒店管理集团有限公司广州分公司 | 硬件工程师 |   **工作内容:**  1、负责新客户和业主的开发；2、负责客户与业主的接待与咨询，提供顾问式的咨询服务；3、负责公寓、别墅、写字楼的买卖与租赁的服务；   |  |  | | --- | --- | | **项目经历** |  |  |  |  | | --- | --- | | 2009.07-2013.09 | 习近平总书记治国理政现代化战略思想比较研究 |   **项目描述:**  ?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。   |  |  | | --- | --- | | **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。 | | |