|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **范福**   |  |  | | --- | --- | | 毕业院校：北京信息职业技术学院 | 学 历：博士研究生 | | 年 龄：51岁 | 政治面貌：中国共产主义青年团团员 | | 性 别：男 | 籍 贯：吉林省四平市 | | 联系电话：13708381498 |  | | 邮 箱：arfhz@0355.net |  | |  |

|  |
| --- |
| **工作经验** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2008/06-2016/02** | **海南太平洋石油实业股份有限公司** | **区域销售经理** |

**工作内容:**

1、熟悉亚马逊电商平台，调研平台热卖的产品、利润分析以及竞争对手动态，对客户需求进行分析，做好产品生命周期管理；2、追踪、搜集、分析、汇总及考察评估新产品的信息，开发有潜力的新产品；3、负责产品的导入与产品知识的培训，对各销售平台的销售过程进行指导；4、定期分析销售，库存等数据，提高产品销售业绩与库存周转率；5、懂得辨认侵权产品，能把握好开发的新品侵权违规等问题，清楚各平台规则政策；

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2002年09月-2017年02月** | **广州嘉权专利商标事务所有限公司** | **企业文化专员** |

**工作内容:**

根据分公司渠道经营目标，分解计划任务并推动目标达成；拟定月度营销企划案及相关业务竞赛方案，推动营销系统运作；做好分公司渠道预算控制和费用管理；1.做好分公司营销业务中长期发展规划，并制定配套政策；2.策划分公司阶段性营销工作安排，并做好方案设计和资源匹配；3.做好分公司营销渠道的预算控制和费用管理，定期完成渠道费用盘点报告；4.加强本室员工工作指导和培养，开展梯队建设，逐步提升专业水平；5.完成上级领导交办的其他工作；

|  |
| --- |
| **教育经历** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **时 间** | **学 校** | **学位** | **专 业** |
| **2008.07-2012.07** | **北京信息职业技术学院** | **学士学位** | **林业工程** |
| **2000.06-2004.06** | **北京市海淀区职工大学** | **硕士学位** | **护理学** |

|  |
| --- |
| **项目经验** |

|  |  |
| --- | --- |
| **1990/10-2019/10** | **依托革命文化厚植广州发展精神底蕴研究** |

**项目内容:**

1、策划并实施符合组织发展的各类文化活动，营造符合公司企业文化的组织氛围；2、建设员工反馈渠道，通过定期回访员工，参与制定提升员工满意度与敬业度改善计划和措施；3、负责入职、转正、异动、续签、离职等人事事件的沟通跟进分析；4、负责公司员工社保、公积金相关事务办理，协调处理劳动关系中产生的纠纷及其他相关问题；5、公司员工档案资料收集、整理、归档。

|  |  |
| --- | --- |
| **1997.03-2017.10** | **《马克思主义政治经济学》（学时）网络课程设计** |

**项目内容:**

1、全力协助采购部经理完成集团物资采购及数据核对工作；2、管理采购合同及供应商文件资料，建立供应商信息资源库；3、负责采购订单的下达和订单进度的跟踪、协调和沟通；4、制作、编写各类采购指标的统计报表；5、协助各采购部门对不合格产品进行处理，及时退换货，确保公司正常运营；6、负责制作并管理出入库单据及其他仓库管理单据；7、负责客户、成本部、财务部的协调及结算信息的传递；8、综合调配公司库存资源，订货时掌握好实际库存物料情况，遵循在有库存的情况下要以先出库存再采购的原则；9、完成领导交办的其他任务；

|  |  |
| --- | --- |
| **2007.01-2017.06** | **习近平新时代中国特色社会主义思想的方法论研究** |

**项目内容:**

1.负责门店管理工作，达成公司下达的销售指标；2.负责专柜商品及相关物料的订货、补货、上货、退货、维护、调配、换货等工作；3.负责门店销售业绩跟进以及排班等报表制作；5.负责客户管理和维护，以及反馈顾客建议，落实顾客回访制度和会员制度；6.负责团队建设，管理，激励团队出更高的业绩，并培养有潜力的后备人才；7.完成公司、上级交办的其他工作和配合门店同事的相关工作；

|  |  |
| --- | --- |
| **2003.10-2012.12** | **理论研究** |

**项目内容:**

1、带领团队完成业绩目标；2、负责制定电销管理制度及服务标准；3、负责电销人员的培训、指导及日常管理；4、组织电销工作的复盘并输出报告；5、挖掘客户需求并提出产品、销售策略改进意见