|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **张震** | | |
| 电话：13703102235 | 出生年月：1965.09 | 户口:河北省张家口市 |
| |  |  | | --- | --- | | **教育背景** |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2003.07-2007.07 | 北京邮电大学 | 博士学位 | 地质 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2001.03-2005.03 | 北京网络职业学院 | 博士学位 | 法医学 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2004.11-2008.11 | 北京服装学院 | 硕士学位 | 电气 |      |  |  | | --- | --- | | **工作经历** |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 2009/06-2011/12 | 陕西永辉超市有限公司 | 行政专员 |   **工作内容:**  1、协调资源实施对案场的风险防范工作，协助处理客户投诉和突发事件；2、负责销售案场售楼处设备管理，界面卫生管理；3、巡查售楼处大厅内工作人员在岗状态，盯岗督促4、VIP接待工作   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 2007.07-2018.06 | 福建华威集团有限公司 | 前台收银 |   **工作内容:**  1、懂基本保险知识、做过秘工作的优先考虑；2、工作认真仔细；3、会开车（偶尔需要）二、   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 2008/12-2010/07 | 浙江航天长峰科技发展有限公司 | 销售顾问 |   **工作内容:**  1.负责公司工业润滑油产品及相关工业品在南通地区的销售及推广（如果您有意向，我们可以往你理想的区域发展）2.积极开拓新客户建立并维护于客户的合作关系，完成公司指定的销售目标（合理的目标可以和公司一起参与制定）3.及时了解客户动态及需求，进行有效的跟踪，做好售前，售后技术指导及服务（技术服务会有人手把手的给予支持。）4.有推广和维护客户协调客户的能力，熟悉客户的服务流程，善于口头表达及沟通（如果您是零基础，只要您肯学，我愿意培养）   |  |  | | --- | --- | | **项目经历** |  |  |  |  | | --- | --- | | 2002.09-2015.02 | 学术研究 |   **项目描述:**  供应商开发，采购渠道优化，成本控制；满足生产销售研发需求方面的物料采购，合同谈判、签订及跟进；采购物料的验收以及不良品返厂及售后沟通处理；外协供应商管理，合作调研、沟通及谈判。   |  |  | | --- | --- | | **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。 | | |