|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 董刚 | | |  |
| 性别 | 男 | 出生日期 | 1954.08 |
| 民族 | 汉族 | 联系电话 | 13905578898 |
| 籍贯 | 福建省三明市 | 邮箱 | mk1z1@hotmail.com |
| 教育背景 | | | | |
| 毕业时间： 2006.01 - 2010.01 毕业学校：北京吉利学院  学历/学位：大学本科 /学士学位 专业：林学 | | | | |
| 毕业时间： 2000.11 - 2004.11 毕业学校：北京工商大学嘉华学院  学历/学位：大学本科 /学士学位 专业：安全科学与工程 | | | | |
| 工作经验 | | | | |
| 时间：1992年03月-2011年12月  公司：广州积特企业管理咨询有限公司 部门：研发部 职位： 通路市场主任  1.负责公司的日常用车，以及其它出车任务；2.保证车辆状况良好，按时出车，确保车辆正常使用和安全；3.进行车辆内外部的日常清洁；4.熟悉车辆的保险、验车、保养、维修等工作优先；5.无出车任务在公司空闲时，需协助做些辅助性工作； | | | | |
| 时间：2001/04-2013/02  公司：人福瀚源实业发展股份有限公司 部门：研发部 职位： 资料员  1、负责项目资料（会议）的制作、收集、审查、整理、立卷、归档及竣工图、竣工验收资料的制作、收集、整理、立卷、归档。2、负责接收、发放及保管集成部的书函文件、合同、设计图纸与设计变更，以及相关资料的收集、借阅。3、及时处理工程往来的报告、函件，并按工程项目与类别进行整理归档、列清目录，对资料、文件往来做好编号登记4、负责集成部档案归类管理，认真做好合同编号、归档、分发，统计工程付款情况。5、负责集成部工程预算、结算、工程量计算清单，以及招投标档案、技术、经济方面的签证资料的保管，并全力支持配合收款工作。 | | | | |
| 时间：2006年12月-2016年09月  公司：重庆迅游科技有限公司 部门：研发部 职位： 销售经理(电梯）  1、区域业务推广（政府认定糖尿病患者签约）；2、组建团队，可与社区、企业等相关单位建立合作；3、完成相关区域的活动策划及市场活动推广；4、有效完成KPI考核指标；5、配合公司的活动安排。 | | | | |
| 项目经验 | | | | |
| 2009/03-2014/03 高校思想政治工作的薄弱环节及其对策研究  1、根据公司整体发展战略，负责区域市场营销策略、计划的制定与实施，完成销售目标；2、按照公司销售策略与产品策略实现区域销售业绩；3、协助上级领导对销售人员的招募与甄选、辅导与管理；4、负责管理团队的销售业务活动，并提供专业的辅导与训练；5、协调、管理团队成员间的良性竞争；6、根据一线工作销售人员的反馈，向上级领导提出产品及流程优化建议；7、完成工作报告及相关的业务汇报工作。 | | | | |
| 1994.11-2014.05 《马克思主义政治经济学》（学时）网络课程设计  1、负责有源微波组件的方案评估及设计；2、独立完变频组件、功分器、滤波器、LNA、PA的设计仿真工作；3、指导生产调试人员完成相关工作；负责解决项目中的技术问题；4、负责有源微波方面的技术支持。 | | | | |
| 2007.03-2017.08 学术研究  1．负责“明月镜片”产品的区域拓展、客户发展、区域运营的策划制定及执行；2．根据公司整体运营策略，提炼出适合各区域市场的运作模式；3．与客户建立良好关系，及时反馈客户信息，满足客户需求，提高客户满意度；4．制定销售目标、市场拓展计划，审核客户的各种计划并监督执行；5．完成月度、季度和年底区域销售预测，定期汇报工作情况；6．建立完整的地区经销商网络，整合资源实现公司销售总目标。 | | | | |
| 证书情况 | | | | |
| 1、全国计算机二级(C语言)  2、大学英语4级（CET4）  3、信息安全工程师（软考中级）  4、电子商务设计师（软考中级）  5、软件设计师（软考中级） | | | | |
| 自我评价 | | | | |
| 本人对工作持积极认真的态度，责任心强，为人诚恳、细心、稳重，有良好的团队精神，能快速适应工作环境，并能在实际工作中不断学习，不断提高自身的能力与综合素质，不断完善自己，做好本职工作。 | | | | |