|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姜融**   |  |  | | --- | --- | | 毕业院校：北京工业大学耿丹学院 | 学 历：大学本科 | | 年 龄：78岁 | 政治面貌：群众 | | 性 别：女 | 籍 贯：新疆省乌鲁木齐市 | | 联系电话：13800033488 |  | | 邮 箱：dwiqf@qq.com |  | |  |

|  |
| --- |
| **工作经验** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2005年09月-2012年05月** | **斯派莎克工程有限公司** | **人力资源实习生** |

**工作内容:**

1.负责装配工艺的编制以及装配工装等的设计；2.负责国外图纸的转化，及新产品本地化的生产；3.对所装配的产品进行技术支持，以及装配工艺的持续改进；4.对所负责产品的进行在线质量控制，分析出现的问题，并实施相关纠正措施；5.研究生产工时，确保合理的生产效率；6.对装配操作工进行培训。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1994年10月-2016年08月** | **四川盛大洪涛装修股份有限公司** | **电气自动化工程师** |

**工作内容:**

1.负责贷款前客户资料的收集及录入；2.负责核实客户资料真实性；3.负责对贷款客户进行实地核查4.负责客户档案录入与相关部门的协作5.能独立完成领导交接的其他事项

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1999年04月-2017年08月** | **杉德电子商务服务有限公司浙江分公司** | **质量经理** |

**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；

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1999年11月-2011年01月** | **威马汽车科技集团有限公司** | **商品专员** |

**工作内容:**

1、使用界面编辑器进行高还原度拼接；2、使用美术编辑器（场景/特效）对交互流程相关的效果进行制作，对界面最终实现的结构功能逻辑有明确认知；3、根据项目情况，制定拼接规范，统一制作逻辑和结构。

|  |
| --- |
| **教育经历** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **时 间** | **学 校** | **学位** | **专 业** |
| **2012.05-2016.05** | **北京工业大学耿丹学院** | **学士学位** | **公共管理** |
| **2010.08-2014.08** | **天津科技大学** | **学士学位** | **仪器** |

|  |
| --- |
| **项目经验** |

|  |  |
| --- | --- |
| **2001/12-2019/11** | **技术风险的伦理评估与社会治理研究** |

**项目内容:**

1、负责计划并推进运营事业部的运营战略与策略，实现运营事业部各项年度运营指标；并对运营成本进行预算和控制。2、规划运营事业部的整体运营、业务方向、团队建设及协调管理工作；3、负责制定、落实、完善运营部各项管理规章、制度和操作流程。4、配合市场部制定市场的经营前景规划，负责运营事业部市场活动的策划和落实。5、负责公司各项目服务品质监控、顾客满意度调查及经营管理目标、指标测量、应急准备的管理、控制工作。6、全面掌控各部门和项目处的经营、服务状况，合理调配人力、物力、财力，全面完成任务指标和工作计划，不断提高经营管理水平、服务管理水平和经济效益。7、对客户及竞争对手随时进行跟踪和分析，形成客户档案和竞争对手档案。8、宣传推广运用APP平台及远程监控系统，便于客户掌握设备健康状态及现场维保情况；9、做好公司品牌完善及塑造工作、扩大社会影响和行业知名度；10、完成公司赋予的其他任务。

|  |  |
| --- | --- |
| **1993.02-2016.10** | **“两个走在前列”的历史意蕴与实现路径研究** |

**项目内容:**

1、带领销售团队达成公司下达的销售业绩指标；2、与分公司当地监管金融机构保持良好的关系；3、公司重要商户和产品的拓展维护；