·

元腾贵

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 15904472214 |  | wzx7wu70@live.com |  | 黑龙江省哈尔滨市 |

黑龙江省哈尔滨市 / 1948.06 / 2年工作经验 /

|  |  |
| --- | --- |
|  | 教育背景 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2014.09-2018.09 | 北京语言大学 | 矿业 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2005.06-2009.06 | 国家开放大学（中央广播电视大学） | 动物医学 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 工作经历 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1994/07-2016/01** | **不二家食品有限公司** | **建筑动画渲染师** |

1.负责制定培训管理制度和建设培训管理体系，并监督实施培训管理制度；2.评估公司各个部门的培训需求，制定公司级各个部门的培训计划；3.挖掘企业内部培训讲师人才，为内部培训师队伍提供合适的候选人；4.组织开发企业内部培训课程体系，降低培训成本，提升企业内部培训水平；5.负责企业文化载体的建设和管理及传播方法的创新、文化氛围的营造；6.协助推动公司理念及企业文化的形成。

|  |  |
| --- | --- |
|  | 工作经历 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2005.07-2018.02** | **深圳市星河互动科技有限公司** | **通路市场主任** |

?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。

|  |  |
| --- | --- |
|  | 项目经历 |

|  |  |
| --- | --- |
| **2006.10-2019.02** | **新岭南文化的内涵及发展对策研究** |

辅助销售完成有关销售流程的相关事务性工作。1、协助经理或销售人员的销售、跟进及商务过程的处理；2、制作产品报价单并发传真给客户；3、处理客户咨询、报价等工作；4、协助销售完成合同文本的修改；5、协助销售核对应收帐款以及与客户核对工作。

|  |  |
| --- | --- |
| **1991年12月-2012年01月** | **《马克思主义政治经济学》（学时）网络课程设计** |

1、负责统计仓库人员考勤；2、仓库货品出入库统计；3、作业单据的准确开制、确认、交接及打印；

|  |  |
| --- | --- |
|  | 自我评价 |

良好的公共关系意识，善于沟通，具备一定的活动策划和组织协调能力。

良好的心态和责任感，吃苦耐劳，擅于管理时间，勇于面对变化和挑战。

良好的学习能力，习惯制定切实可行的学习计划，勤于学习能不断提高。