·

熊彪

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 15504471426 |  | kj4kpfu@qq.com |  | 宁夏省固原市 |

宁夏省固原市 / 1942.03 / 2年工作经验 /

|  |  |
| --- | --- |
|  | 教育背景 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2006.12-2010.12 | 北京中医药大学 | 口腔医学 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2005.07-2009.07 | 北京联合大学 | 公安技术 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2001.12-2005.12 | 北京宣武红旗业余大学 | 地理科学 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 工作经历 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2009/01-2016/02** | **咸宁联合水务有限公司** | **材料工程师** |

1、负责公司官网及微信的内容发布，维护、管理、话题制造，提高影响力和粉丝数；每周输出2篇及以上软文2、负责各类自媒体平台的图文采编与运营推广，不断为粉丝策划与提供优质、有高度传播性的内容，提升客户体验和黏度。3、负责公司市场宣传资料、PR新闻稿、口碑等稿件撰写；与媒体（传统媒体及新媒体）建立和保持良好沟通，安排日常发稿和对大事件、活动的深度报道。4、掌握论坛、贴吧、博客、知乎、问答等各社交平台文案编写技巧及日常维护，提升品牌形象，获取目标客户资源；5、负责公司项目手册、宣传资料、产品页面、活动页面的文案策划和设计；6、具备良好的行业理解力、挖掘行业内最新信息与内容，策划热点及营销文案，提升品牌影响力。7、紧跟新媒体发展趋势，广泛关注标杆性公众号，积极探索新媒体运营模式；8、良好的服从性和适应能力，绝佳的职业素养，认同公司企业文化；

|  |  |
| --- | --- |
|  | 工作经历 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2009.02-2017.10** | **钱仓电商科技有限公司** | **行政主管** |

1、参与制订公司营销战略。根据营销战略制订公司营销组合策略和营销计划，经批准后组织实施。2、负责产品的市场渠道开拓与销售工作，有独立的销售渠道，具有良好的市场拓展能力，执行并完成销售目标及计划。3、定期对市场营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析，及时调整营销策略和计划，制订预防和纠正措施，确保完成营销目标和营销计划。4、根据市场及同业情况制订公司新产品市场价格，经批准后执行。5、负责重大营销合同的谈判与签订。6、协助总经理建立调整公司营销组织，细分市场建立、拓展、调整市场营销网络。

|  |  |
| --- | --- |
|  | 工作经历 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2006/12-2019/05** | **南京埃斯顿自动化股份有限公司** | **海外销售工程师** |

1、接受并负责完成自己区域（东南亚或中东）的销售目标；2、完成负责区域客户联络，沟通、拜访、签约、交货、收款；3、完成负责区域的客户信息整理汇总，建立客户资料库；

|  |  |
| --- | --- |
|  | 项目经历 |

|  |  |
| --- | --- |
| **1992.11-2012.07** | **珠三角最低工资标准的执行、影响与对策研究** |

1、负责公司的品牌推广；2、针对公司所在行业进行品牌宣传和产品推广；3、公司项目的评奖及刊登报刊杂志等事物；4、建立公司品牌的公众形象；积极扩展交流；5、负责公司的微信运营，有良好的文字功底，很强的文字撰写能力；6、在领导下配合公司推广项目。

|  |  |
| --- | --- |
| **2006年11月-2011年12月** | **广东省人民政协理论研究** |

1、负责公司经理会领导参加的各类客户的接待、大型活动（会议）的组织工作；2、负责策划接待、活动方案，协调业务部门完成接待、活动工作任务的组织实施；3、负责公司及亦庄园区各公司资源的沟通协调，完成相关接待、活动任务；4、负责公司合作的酒店、机票、景点等相关合作方的开拓、管理及费用核算、处理；5、负责组织、策划、统筹公司年会相关工作；6、负责日常文件的管理及编写，集团大事记记录、会议纪要整理等工作；7、领导交办的其他工作。

|  |  |
| --- | --- |
| **2007年01月-2013年09月** | **广州新岭南文化中心重点研究** |

1、经有关部门和品牌公司的岗位培训的认可，上岗时要穿戴整洁，礼貌接待，做到“热情、周到、细致、负责”；2、负责正确检查、判断顾客汽车故障并做出估价，配合保险公司对事故车辆做出正确的估价；3、及时热情地接待用户，专心听取并记录用户的要求，并为用户做出合理的维修方案和时间安排；4、及时处理用户投诉，竭力提高用户满意度，如有不能处理的投诉，及时告知上级主管领导；5、负责建立用户档案，在与用户达成一致后负责填写和签定维修《任务委托书》和并在必要时协助服务经理签定《汽车维修合同》；6、车辆维修中发现问题及时与用户联系，并征得用户同意后增加维修项目；7、掌握维修车间得工作量和配件库存情况，督促车间维修进度，确保按时交车；出现交车延误时，应提前与客户联系；8、做好电话报修、外出抢修、上门服务记录，并将救援需求即时递交车间调度；9、负责车辆维修保养竣工后交付检验及客户财产交付得确认；10、负责车辆完工后的结算清单得解释及结算陪同；11、负责来店客户维修期间的全程服务，包括客户用餐、客户休息娱乐、离厂的交通安排；12、负责相关维修数据得汇总统计并按时上报；13、负责客户来电、来店的预约、投诉记录并及时作出安排；14、向客户解释质量担保条例并与索赔员沟通索赔事宜。

|  |  |
| --- | --- |
|  | 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。