|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **强丹** | | |
| 电话：15706504778 | 出生年月：1927.01 | 户口:湖南省湘潭市 |
| |  |  | | --- | --- | | **教育背景** |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2010.02-2014.02 | 北京工商大学嘉华学院 | 硕士学位 | 公安技术 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2012.12-2016.12 | 北京京北职业技术学院 | 硕士学位 | 音乐与舞蹈学 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2007.02-2011.02 | 中国青年政治学院 | 学士学位 | 草学 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2014.07-2018.07 | 北京体育职业学院 | 学士学位 | 体育学 |      |  |  | | --- | --- | | **工作经历** |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 2000年06月-2015年12月 | 熊猫精酿酒业有限公司 | 渠道招商专员 |   **工作内容:**  1、负责项目部工地用电设备的管理，故障诊断和排除，填写维修日志；2、安装、调试、维护用电设备；3、按照项目部维修、保养计划进行设备保养及校准；4、对项目部的机械设备、保养记录进行总结分析，发现问题，及时上报解决。5、负责工地临电临水布置，电缆电箱的配置安装；6、日常电箱电柜的巡查记录。用电故障的排查与处理，确保安全、节约用电用水；7、完成上级领导安排的其他任务。二、   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 1990年07月-2016年05月 | 广州市天麟教育培训中心 | 产品经理 |   **工作内容:**  1、负责商务拓展和各渠道代理商关系维护，完成商务谈判、合同签订等工作；2、负责监测、整理和分析各种市场信息，为公司发展及产品运营及时提出建议；3、负责合作渠道和平台的日常推广资源协调、开服计划协调、对账和结算等问题协调；4、负责深入了解渠道平台及其用户特点，对渠道的运营数据进行分析，与游戏运营部门合作，共同提升渠道的运营质量；5、负责产品上线前后一系列对接与维护工作，包括但不限于游戏数据的沟通与反馈、对接cp等6、负责监测、搜集、整理和分析各类市场信息、行业发展趋势，定期反馈和总结报告。二、   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 2004.09-2018.10 | 廊坊立邦涂料有限公司 | 财务主管 |   **工作内容:**  1.通过各种方式挖掘客户需求，开拓客户，负责企业管理软件销售工作；2.负责商务谈判、签订合同等工作；3.负责售前沟通、协调工作，深度挖掘客户核心需求；4.收集市场及客户反馈，及时与技术部沟通衔接；5.根据公司销售策略，完成公司制定的销售指标。   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 1997.05-2013.05 | 武汉大方汽车租赁有限公司 | 销售经理 |   **工作内容:**  1.根据UI工程师输出的界面文档完成移动端前端页面和js的开发；2.配合后台开发人员完成系统前后台交互功能；3.负责设计、编码和调试研发平台前端技术框架，优化及提高客户端代码的性能；4.负责编制和维护相关的技术文档；5.负责官网、微信、管理系统等的维护和升级。   |  |  | | --- | --- | | **项目经历** |  |  |  |  | | --- | --- | | 2004/03-2014/07 | 新岭南文化的内涵及发展对策研究 |   **项目描述:**  1、负责公司日常行政工作管理及执行；2、负责公司固定资产和办公用品的采购、发放、调配、清点、报修和报废管理，保证各部门有序运作，同时开源节流；；3、负责公司日常接待来访工作；4、订阅年度报刊杂志，收发日常报刊杂志及交换邮件；5、公司环境的管理，制定办公区环境卫生标准，环境卫生的监督和管理；6、公司食堂日常管理工作；7、公司车辆日常管理工作；8、负责公司公章、行文、档案管理工作9、积极完成领导交办的其他临时性工作。   |  |  | | --- | --- | | 1991年11月-2019年06月 | 技术与工程中的模型研究 |   **项目描述:**  1、负责发展、维护和扩大与区域经销商的关系管辖区域包括主要华南（广东/广西/海南/湖南/福建）、西南（云南/贵州/四川/重庆/西藏）区域经销商渠道的建立和日常管理，为经销商设定的绩效目标，监控经销商的库存和付款不断扩大经销商网络布局，制定经销商医院扩展策略并不断改进，\*\*\*化销售渠道覆盖率主动评估、澄清和确认经销商的需求和能力，监督计划实施以确保公司的销售目标实现2、负责招标投标过程的管理熟悉区域招标流程和竞品情况，为公司提供策略建议参与区域招投标活动，投标价格建议，分析投标风险保护公司产品价格，保护公司利益\*\*\*化3、负责与销售部门的协作监控竞争对手的活动并向销售人员提供持续的信息与销售团队在各级准入上密切合作，推动业务达成主动向区域经销商和相关合作伙伴展示公司的所有产品，广泛宣传与销售团队及经销商定期三方沟通二、   |  |  | | --- | --- | | 2001年09月-2010年12月 | 广州新移民文化认同与城市归属感研究 |   **项目描述:**  1.负责工程项目概预算编制；2.根据合同及进度负责工程项目资金费用的初审及申请；3.负责根据各类签证费用要求办理符合合同约定的变更签证手续；4.参与合同招标、评标和谈判工作。   |  |  | | --- | --- | | **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。 | | |