|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **贺蓉**   |  |  | | --- | --- | | 毕业院校：中央民族大学 | 学 历：大专 | | 年 龄：36岁 | 政治面貌：中国民主建国会会员 | | 性 别：男 | 籍 贯：青海省西宁市 | | 联系电话：15006176080 |  | | 邮 箱：7p99pm@ask.com |  | |  |

|  |
| --- |
| **工作经验** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1995年10月-2015年02月** | **青岛鲁诺实业集团有限公司** | **通路市场主任** |

**工作内容:**

1、根据客户或业务部门需求，结合现状，完成安全管理的完整解决方案；2、在客户信息安全建设独立项目中，根据客户需求和国家相应法规行规，提供完整的项目设计、计划、实施、验收等各相关方案并组织成功落地实施和验收；3、在项目运维中，根据客户要求组织提供风险测评、渗透测试、漏洞扫描、安全巡检、培训演练等安全咨询服务支持工作；4、负责公司网络信息安全管理体系建设及不断优化，包括信息安全体系建设、风险综合评价、流程制度制定、应急响应、通报机制、安全培训等；5、根据行业最新动态走向和业务场景需要，进行网络、系统、信息等各方面产品和技术的选型和升级；6、制定运维相关的安全管理规范和流程，构建及优化安全运维管理体系;7、设计和部署完整的自动化安全风险监控体系，通过技术和管理相结合进行风险分析、评估和控制，确保IT环境的安全稳定运行；8、对网络设备、系统及数据库账号和权限进行集中管理，对应用系统的账号和权限管理提出建议方案；9、负责安全审计工作，审核业务经营运行过程中的风险，形成合规治理建议报告；10、对部门同事进行技术培训和指导，构建知识共享库，提升部门整体技术实力。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2001年09月-2010年11月** | **长沙都正生物科技有限责任公司** | **会籍顾问** |

**工作内容:**

（1）负责及时开展管网、阀门及供水附属设施的维修、养护工作，负责保质保量完成现场维修施工任务；（2）负责现场核实水表异常信息，完成水表更换和送检工作；（3）负责表箱内整改、移表工作，查明并解决漏水、无水、水压低现象；（4）负责及时、准确记录维修原始记录，并按时上报；（5）完成上级领导交办的其他工作。

|  |
| --- |
| **教育经历** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **时 间** | **学 校** | **学位** | **专 业** |
| **2009.10-2013.10** | **中央民族大学** | **硕士学位** | **核工程** |

|  |
| --- |
| **项目经验** |

|  |  |
| --- | --- |
| **1993年05月-2020年01月** | **时间、技术与科学——技术介入科学的现象学研究** |

**项目内容:**

1.负责变频器、伺服驱动器整机及部件的测试工作。2.负责按调试标准对产品进行厂内、客户现场调试工作，对项目调试交付负责，确保产品验收。3.负责产品技术服务的支持工作。

|  |  |
| --- | --- |
| **2005.11-2019.05** | **技术与工程中的模型研究** |

**项目内容:**

1．负责分公司台账制作、管理；2．及时将客户资料归档保存；3．协助客户经理签约及贷后相关事宜；4．负责办公用品、文具、劳保福利用品的采购、登记和发放工作；5．负责总部及分公司租房合同管理及房租、水电费用等结算；6．招聘、入离职办理及社保公积金购买等人事相关工作；7．完成分公司负责人交代的其他工作任务。

|  |  |
| --- | --- |
| **2004.12-2017.11** | **统战部——统战理论研究** |

**项目内容:**

1、负责分解区域年度业绩目标，开拓市场；2、根据公司规划，负责经销商客户筛选和引进，并制定相应销售计划；3、日常巡店服务，了解终端门店需求并解决；4、配合所辖区域内的终端活动执行；5、市场信息收集和数据汇合整理。

|  |  |
| --- | --- |
| **2000年10月-2018年10月** | **新岭南文化的内涵及发展对策研究** |

**项目内容:**

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。