|  |  |
| --- | --- |
| **简历** | |
|  | |
| **个人信息**  **姓名**  苏琴  **出生年月**  1943年07月  **籍贯**  山西省忻州市  **政治面貌**  中国国民党革命委员会会员  **户籍**  天津市  **电话**  13705488091  **Email**  j2m0ls5e@0355.net  **个人技能**  吃饭喝茶 | **教育背景**   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **2014.11-2018.11** | **首都经济贸易大学** | **化工与制药** | **硕士学位** |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **2010.02-2014.02** | **北京航空航天大学** | **音乐与舞蹈学** | **硕士学位** |     **工作经历**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **1992/07-2011/10** | **上海仪真分析仪器有限公司** | **工程造价/预结算** |   **工作内容:**  1、根据公司整体发展战略，负责区域市场营销策略、计划的制定与实施，完成销售目标；2、按照公司销售策略与产品策略实现区域销售业绩；3、协助上级领导对销售人员的招募与甄选、辅导与管理；4、负责管理团队的销售业务活动，并提供专业的辅导与训练；5、协调、管理团队成员间的良性竞争；6、根据一线工作销售人员的反馈，向上级领导提出产品及流程优化建议；7、完成工作报告及相关的业务汇报工作。  **项目经验**   |  |  | | --- | --- | | **1998.03-2012.07** | **歌舞艺术中岭南文化元素的开发创新研究** |   **项目职责:**  1、负责公司设备的现场安装、调试和维修，向客户提供技术培训，解答客户咨询，保障客户对售后服务的满意；2、负责对所辖区域内的经销商和窗口医院进行开发和维护，建立良好关系，完成销售任务；3、配合经销商跟进意向，负责售前讲解产品，配合售中招标活动；4、组织和参加所辖区域内学术会议和行业会展；5、维护各级合作客户关系，扩大品牌影响力，促进再成单；6、汇总终端客户的需求信息，进行市场分类分析。   |  |  | | --- | --- | | **1994/03-2014/01** | **大数据时代我国社会公德治理的运行机制研究** |   **项目职责:**  1.负责公司工业润滑油产品及相关工业品在南通地区的销售及推广（如果您有意向，我们可以往你理想的区域发展）2.积极开拓新客户建立并维护于客户的合作关系，完成公司指定的销售目标（合理的目标可以和公司一起参与制定）3.及时了解客户动态及需求，进行有效的跟踪，做好售前，售后技术指导及服务（技术服务会有人手把手的给予支持。）4.有推广和维护客户协调客户的能力，熟悉客户的服务流程，善于口头表达及沟通（如果您是零基础，只要您肯学，我愿意培养） |
|  |  |