|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **施楠** | 男 | 未婚 | 1987 年5月生 | 户口：江苏南京 | 现居住于江苏南京-玄武区 南京市鼓楼区 210000 13770566422(手机) E-mail: [shinan\_87@163.com](mailto:shinan_87@163.com) | <http://my.zhaopin.com/pic/2009/12/8/700E9539DDC7458CA2EC405D6794E26A.jpg> | |  | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  | | --- | | 自我评价 |  |  |  | | --- | --- | | 我是2009届毕业生，在校实习期间已积累了丰富的社会工作经验，利用课余时间进行销售工作(包括统一食品，三星手机等）。对事物有敏锐的洞察力；具有很强的沟通能力，善于发挥团队合作精神；对负责的工作会付出全部精力和热情，制定缜密计划，力争在最短时间内将目标达成；喜欢挑战，能在较短时间内适应高压力的工作。 自信，团结，勇于挑战，有亲和力是我的优势，和同事及朋友相处中性格开朗，幽默大方，是具有领导力和感染力的人。希望能找到一个自我展示的平台，能为贵公司贡献自己的力量的同时也为自己赢得更好的发展机会！   |  | | --- | |  | | |  | | | 期望从事职业： | 教育/培训，公关/媒介，互联网/电子商务/网游，销售管理，市场/营销 | | 期望月薪： | 面议 | | 目前状况： | 我目前处于离职状态，可立即上岗 | | | | |  | | --- | | 工作经历 |  |  |  | | --- | --- | | 2013/01 -- 至今： | 泛太克（中国）有限公司 | 国内销售部 | 销售经理 印刷/包装/造纸 | 外商独资 | 规模:20-99人 公司主要经营喷墨打印纸张（柯达，泛太克，全彩）品牌的销售，开拓全国各地耗材代理商，本人主要负责开拓全国高端影楼及影楼后期，摄影工作室，销售公司的艺术纸张，让艺术纸适用于影楼行业。 | |  | | | 2011/08 -- 2013/01： | 上海银联电子支付服务有限公司(汽车项目） | 市场部 | 大客户销售经理 金融/银行/投资/基金/证券/期货 | 国企 | 规模:500-999人 运营银联在线商城网站，积极拓展汽车行业的合作商户，提高4S店销售量和销售额的同时打响网站品牌效应。从市场调查，洽谈，沟通，确定合作，签订合同，审核资料，培训，以及后续维护都是由个人一手操作的。管理南京和江阴的多家4S店，和多家4S店总经理，市场总监及销售总监保持良好的关系。在网上售车的领域开创了新纪元，创造过4S单店一个月网上销售200台的记录，一个月单店最高销售额3000多万元。 | |  | | | 2009/01 -- 2011/07： | 富士施乐（中国）南京分公司 | 销售部 | 客户经理 办公用品及设备 | 外商独资 | 规模:1000-9999人 以开发新客户为主，覆盖南京市区优质客户（中小型企业为主），努力销售公司产品（打印机，复印机，工程机），积极完成考核目标，达成年度销售额。 | |  | | | | |  | | --- | | 教育经历 |  |  | | --- | | 2012/12 -- 至今：南京大学双休在读 | 公共关系学 | 本科  2006/09 -- 2009/06：南京应天学院 | 电气自动化 | 大专  2003/09 -- 2006/06：南京师范大学附属中学 | 高中 | 高中 | | | |  | | --- | | 在校学习情况 |  |  | | --- | | 曾获 院校级二等奖奖学金  在校期间担任学生会干部和社团领导人，代表学生会参加南京各大学的演讲比赛及文娱活动的组织，代表本校社团街舞社曾在南京各个大学比赛中获得过冠军，亚军等名次。  2008/12：动感地带街舞大赛 | 省区级  代表学校参加动感地带街舞挑战赛获得江苏省大学生组第三名  2007/11：江苏省舞蹈大赛三等奖 | 省区级  代表学校参加江苏省舞蹈大赛并取得季军的名次。 | | | |  | | --- | | 在校实践经验 |  |  |  | | --- | --- | | 2007/11 -- 2008/2： | 统一集团 | 兼职　销售绿茶等饮料食品 | | 2007/4 -- 2007/10： | 三星集团 | 兼职　销售代表（手机） | | | |  | | --- | | 培训经历 |  |  | | --- | | 2011/08 -- 2011/10：江苏银联商务有限公司 培训课程：汽车行业合作，市场营销 培训地点：上海 培训描述：进入公司就去上海总部进行相关业务的培训，了解产品知识，以及营销理念，最终和商户达成合作意向。 | |  | | | 2009/07 -- 2009/10：富士施乐（中国）公司 培训课程：产品知识培训和销售技巧培训 培训地点：上海 培训描述：培训过程中对于该行业有了一定的认识，并充分了解了外企培训的整体模式以及该行业的销售战略方针。 |  | |  | | | 2008/07 -- 2008/10：南师大出版社 培训课程：营销学 培训地点：南师大出版社本部 培训描述：在南师大出版社内部培训了2——3个月的营销学，对营销学有自己的独特体会，并对市场有一定的分析能力。 |  | | | |  | | --- | | 证书 |  |  |  | | --- | --- | | 2013/02： | 驾驶执照 | |  |  | |  | | | 2008/08： | 办公自动化证书 | | 证书说明： | 获得国家中级电工证 | |  | | | 2007/01： | 全国计算机等级一级 | |  |  | | | |  | | --- | | 语言能力 |  |  | | --- | | 英语：读写能力良好 | 听说能力良好 | | | |  | | --- | | 专业技能 |  |  | | --- | | 国家中级电工证 | 良好 | 30个月 | | | |  | | --- | | 兴趣爱好 |  |  | | --- | | 热爱市场营销行业，喜欢跳舞等相关类型的极限运动，唱歌，旅游，美食等。 | | |