

李锦胜 Victor

电话：136-3245-5210 邮箱：244169126@qq.com 出生年月：1994 年 5 月

核心优势：市场洞察、渠道管理、门店运营管理、资源整合、团队管理

工作经历



2021.6 至今

华为终端有限公司

云南省体验店部长

- 负责全省**选址拓展、渠道销售和门店运营**，在职期间智能生活馆拓展数量西区第 1；
- 分层分级管理渠道商，梳理准入、升降级和退出机制，根据月度生意计划匹配不同资源，激发渠道活力，达成销售目标；梳理国代省代管理机制，整合外部合作伙伴力量，牵引销售目标达成。
- 整合省内外资源，在店内运营质量、店外影响力、完善人才梯队建设三个方面，取得突破性结果，如下：
 - 落地标准陈列、6 项服务 SOP、3 个工具、4 项运营机制，提升门店运营质量，运营 KPI 每月均满分；
 - 结合产品和渠道特点，形成成熟的 8 类活动和 4 个宣传渠道，提升店外影响力，日均客流环比提升 35%；
 - 通过竖立清晰导向、过程激励和 OKR 管理，高级任职资格人员占比从 40%提升至 100%

2020.12-2021.6

华为终端有限公司

湖北省零售部长

- 通过拓展零售阵地、管理零售团队、整合内外部零售资源，主导多次零售战役，2021 上半年零售综合指标全国排名第 4；
- 拓展华为智慧屏项目，通过市场分析进行有效投入，阵地在 3 个月内从 60+到 120+，新增 40 名导购员，湖北电视零售量峰值绝对值排名全国第 5；
- 管理近 900 人零售团队，落地 OKR 绩效变革，代表湖北向全国分享 3 次优秀案例；主导督导和导购员绩效变革，月度离职率<3%，远低于全国平均水平
- 创立促销品管理及巡店 SOP，零售资源有效使用率从 80%提升至 95%，门店作业效率持续排名全国前 5；

2020.2-2020.12

华为终端有限公司

湖北荆州办事处经理

- 在任期间将华为市场份额从 26.5%提升至最高 34.7%，排名全省第二；
- 渠道拓展管理，除了完善的评级机制外，制定核心 KA 生意计划，周度对接、月度复盘，从战略到战术，从广度和深度两个方面，支撑完成销售任务；
- 负责地市 2B 业务，定期刷新商机，完成荆州医院手机、市统计局平板等多个项目中标；

2017.7-2020.1

华为终端有限公司

湖北十堰办事处经理

- 在任期间将华为市场份额从 17.3%提升至 32.5%，排名全省第三；
- 渠道下沉，迅速打开市场，核心 KA 数量从 3 个拓展至 28 个，授权店从 5 个拓展到 20 个；通过分层级晋升机制，竖立导向，激励渠道商争相完成任务；
- 通过大客户管理和政府对接沟通，警务通项目和环保局项目中标；

教育背景

2014.9-2017.6

中山大学

管理学院

工商管理（双学位）

2012.9-2016.6

中山大学

化学与化学工程学院

应用化学

绩点 3.7，专业前 10%，获得二等、三等奖学金

语言水平：英语六级，新托福 98