



李文斌 男·38岁·大专·其他·工作15年10个月
深圳市仙迪化妆品股份有限公司·分公司负责人
手机: 18598242186
邮箱: 89085284@qq.com

优势亮点

创建完美团队 树立优良文化 洞察市场变化 培养优秀人才

自我评价：责任心强，组建团队和管理能力优秀，有成功0-1的经验；分析能力和市场洞察力尖锐，能理性的分析市场，结合自身特点，创立品牌优势；亲和力和接触新事物的能力优异，愿意做新的尝试；并且荣辱不惊。

职业概况

目前

目前年薪：保密
目前行业：个人护理品
目前地点：深圳
目前职位：分公司负责人
目前状态：离职，正在找工作

技能标签

操盘手,信息流,社区团购,社群,直播,组建团队,电商负责人

工作经历

深圳市仙迪化妆品股份有限公司

2016.01-2021.02 (5年1月)

分公司负责人

薪酬状况：80000 元/月

工作地点：深圳-宝安区

所在部门：深圳市可点电子商务有限公司

汇报对象：董事长

下属人数：80 人

职责业绩：职责业绩:

2015年12月入职仙迪集团并开始组建深圳市可点电子商务有限公司，任职副总经理，负责诗婷露雅品牌的线上运营；原公司在广州，搬至深圳宝安后系重新从零组建；2015年年回款2000万。

2016年团队搭建完成并在主力电商渠道开始发力，团队架构23人，下设经理3人，主

攻天猫和唯品会，通过中高端的护理套装确立品牌优势，完成全年回款5700万。

2017年团队编制30人，下设经理3人，调整货品结构，抢占渠道红利，重点布局高端套装（护肤和眼部）搭建起了完整的天猫、唯品、京东和分销渠道，2017年全年回款突破1亿。

2018年任职可点公司总经理，团队编制30人，开始双品牌运作，（诗婷露雅和果本）搭建果本品牌电商渠道，梳理两个品牌产品线，寻找核心产品和类目新增长点；全年回款突破1.3亿。

2019年兼任伊贝诗电子商务部总经理，并负责集团彩妆品牌BIO，下设32人，开始多渠道多品牌运作，包括传统电商和二类电商渠道至今.其中伊贝诗和诗婷露雅全年回款达到1.5亿。

2020年，组建内部直播团队并与外部直播机构合作，完成自营直播200余场和第三方直播30场渠道销售额2200万；搭建两类信息流投放模型；与多家社群机构展开多方位合作，销售回款破亿。

深圳市京润珍珠电子商务有限公司

2013.08-2015.12（2年4月）

总经理

薪酬状况：66000 元/月

工作地点：深圳-福田区

所在部门：电商公司

汇报对象：董事长

下属人数：80 人

职责业绩：职责业绩:

2013年8月接手京润珍珠电子商务部，任职部门总监，部门编制20人，下设副总监3人，经理2人.2013年回款2800万。前期的工作重心放在天猫旗舰店和京东店，重点打造团队的凝聚力和执行力。

2014年组建京润珍珠电子商务有限公司，任职总经理，公司编制50人，下设总监1人，副总监2人。护肤类目：重新梳理品牌产品线和美妆类目的市场变化趋势，根据市场情况调整产品结构和组织架构，选择新品类突破，2014年完成回款1亿，净利润突破2000万.珠宝类目：天猫渠道以打造优势单品为核心目标，选竞品、仿竞品、超竞品三步走，一举达到类目前三的位置；其他渠道充分利用非标品的优势，多SKU重点铺面，扩大品牌影响力，全年完成回款3000万，合计1.3亿。

2015年，任职常务总经理，公司编制70余人，下设总监2人，副总监2人；护肤类目：原细分品类做到类目TOP1，开始重点打造2014年谋划的新品，通过传统媒体和线上媒介的组合拳，成功在面膜类目做到TOP3，成为站内第一美白面膜，同时唯品会和分销渠道同时发力；2015年完成销售回款1.7亿，净利润突破3000万。珠宝类目继续沿用14年的策略，保持产品优势，主打高端配饰，也取得了不错的效果。全年回款达到2亿。

深圳市优购科技有限公司（百丽电商）

2012.01-2013.07（1年6月）

品类管理

薪酬状况：

工作地点：深圳-南山区

所在部门：

汇报对象：

下属人数：2人

职责业绩：职责业绩：

负责百丽集团品牌鞋包在网络营销渠道（优购、天猫、京东、银泰等）的整体运营计划，包括销售目标、采购预算、渠道计划、促销计划。

负责策划相应的促销活动，并监督实施以完成销售任务；

负责竞品分析、运营剖析、活动总结等数据分析类工作；

负责带领和管理运营团队，规范业务流程，合理配置人力资源，开发和培养部门员工工作能力。

北京康体亿佰体育科技发展有限公司

2005.03-2011.06（6年3月）

电子商务部经理

薪酬状况：

工作地点：

所在部门：

汇报对象：

下属人数：0人

职责业绩：2005.3 - 2006.6 店面销售

工作职责和业绩：

本人主要负责销售各种健身器材。掌握了健身器材的专业知识和销售技巧。并且熟知安装配送，售后维修，客户维护等一系列的后续工作。所在的北三环蓟门桥店销售额一直为公司各店面中业绩最好的，屡创公司单店销售记录！在06-07财年评为优秀员工！

2006.7 - 2008.8 店长

工作职责和业绩：

本人主要负责带领全体员工完成每月销售目标。统筹制定每月销售计划和任务分配；协助落实产品促销和效果追踪；根据店面自身特点和周边商务环境制定适合自己店面的销售策略和目标。定时向上级提交店铺销售报表及客户状态分析报表；员工的日常业务监督和业务培训指导。超额完成07-08年销售指标。被评为07-08年度优秀店长。

2008.9 - 2009.12 电子商务部经理

工作职责和业绩：

主要负责公司主页的推广维护工作和淘宝的销售策略制定、活动申报。官方网站的运作。根据上年度销售情况，制定当年度销售计划。提出了SHOP+CMS+BBS的官网运营模式，为公司官方商城以后的发展壮大提供了良好的发展思路；也开始了百度的关键词付费推广。完成既定目标，并让官网试用在二级词汇中的自然排名在百度、谷歌的前五名。09年度个人完成全部任务的23%，10年完成51%。

2010.1 - 2011.8 电子商务部经理兼任商用事业部经理

除原有的工作外，开始配合同事负责新部门的销售工作，主要面对企事业单位或学校及个人，承接健身房、舞蹈房、羽毛球场馆等场地和设备搭建，自学了一些场馆设计、装修施工的皮毛；北京师范大学、兴业银行，北京体育大学等都成为我的客户。

教育经历

泰山学院

体育教育/大专/大专

2001.09-2004.06

项目经验

语言能力

普通话

附加信息