|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 5dfaeab5cd52473b940c782a04u.png | 柳赐福 男·31 岁·MBA/EMBA·中共党员·工作9年 | |
| 欧派家居集团股份有限公司·全国经销总监 | |
| 手机: | 18881833581 |
| 邮箱: | liucf6@mail2.sysu.edu.cn |

|  |
| --- |
|  |
| **优势亮点** |
| 美的8年跨区域，跨职能的营销管理工作。 1、铸造了我自信，乐观，积极的性格。 2、做事有担当，执行力强，感染力强，善于学习。 3、在渠道管理，品牌推广，团队管理，公司经营等方面有比较专业的沉淀。 4、统筹协调，多层次沟通能力强。 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **欧派家居集团股份有限公司** | | 2020.09-至今（1年1月） | |
| 全国经销总监 | | | |
| 薪酬状况： | 60000 元/月 | 工作地点： | 广州-白云区 |
| 所在部门： | 软装事业线营销部 | 汇报对象： | 事业线总经理 |
| 下属人数： | 12人 | | |
| 职责业绩： | 工作职责： 1、全国营销团队的管理、包括指导、监督及激励。 2、全国软装经销商渠道的管理，包括开拓，培育，优化等工作。 3、制定营销策略，年度产品品牌策略，价格策略，销售策略，推广策略，培训计划等。对营收指标和利润指标负责。 工作成绩: 1、通过创造性的梳理全案软装的模式，销售模式从传统的卖单品到卖空间，提升到卖全案，大幅提升商场的客单值。 2、通过"授权有序，管控过程，强调目标"的管理方式，大幅提升整个营销团队的战斗力。 3、对全国经销商分级管理，采取"离心者淘汰、变心者拉拢，同心者扶持"的大的管理策略，大大提升了经销商的向心力。 4、2021年，软装增长率为历年最高，目标任务完成率在集团所有事业部中位居前二。 | | |
|  | | | |
| **美的中央空调重庆分公司** | | 2019.06-2020.09（1年3月） | |
| 行业拓展部部长 | | | |
| 薪酬状况： | 50000 元/月 | 工作地点： | 重庆 |
| 所在部门： | 行业拓展部 | 汇报对象： | 分公司总经理 |
| 下属人数： | 3 人 | | |
| 职责业绩： | 工作职责： 1、负责美的中央空调重庆区域及周边在房地产领域的开拓及跟进工作。 工作成果： 1、完成昕晖地产的年度集采签订，实现集采合同"零突破"。 2、目前成功切入到重庆唯二的两个百强地产公司，金科地产和华宇地产，跟进顺利。 3、签订洺悦府，佳乐家园，中亿阳明山水等单一项目，合计签约超5000万，超过年度任务的60%。 | | |
|  | | | |
| **美的中央空调广州分公司** | | 2017.10-2019.05（1年7月） | |
| 家装零售部部长 | | | |
| 薪酬状况： | 55000 元/月 | 工作地点： | 广州 |
| 所在部门： | 家装零售部 | 汇报对象： | 分公司总经理 |
| 下属人数： | 14 人 | | |
| 职责业绩： | 工作职责： 1、家装零售团队的管理、包括指导、监督及激励。 2、家装零售渠道的管理，包括开拓，培育，优化等工作。 3、制定营销预算，年度产品价格策略，销售策略，推广策略，培训计划，并根据市场实际完成情况及时跟总经理沟通调整。 工作成果： 1、连续两年100%完成总部下达的责任制任务，17年为1.3亿，18年1.6亿。 2、成功将广州区域的零售销售额从1500万提升到3500万。 3、调整渠道结构，成功将单一的代理商渠道结构调整为代理商+直营商的渠道结构。 4、渠道数量，专卖店数量从45家增长到67家。 | | |
|  | | | |
| **美的中央空调事业部** | | 2017.01-2017.09（8月） | |
| 中西南片区总监 | | | |
| 薪酬状况： | 60000 元/月 | 工作地点： | 佛山-顺德区 |
| 所在部门： | 家装零售部 | 汇报对象： | 全国销售总经理 |
| 下属人数： | 120人 | | |
| 职责业绩： | 工作职责 ： 1、负责重庆，湖北，湖南，江西，贵州，云南六个分部的中央空调零售工作，包括年度预算制定，渠道策略监督执行，团队考核及激励。 工作成果： 1、中西南片区责任制规模为14亿，9个月达成年度86%,在四大片区中排名第二。 2、通过调整人员和市场专项突破，成功让云南和贵州两个分部的零售得到明显改善，彻底摆脱后十。 | | |
|  | | | |
| **美的中央空调厦门分公司** | | 2015.01-2016.12（1年11月） | |
| 家装零售部部长 | | | |
| 薪酬状况： | 35000 元/月 | 工作地点： | 厦门 |
| 所在部门： | 家装零售部 | 汇报对象： | 分公司总经理 |
| 下属人数： | 10 人 | | |
| 职责业绩： | 工作职责: 1、家装零售团队的管理、包括指导、监督及激励。 2、家装零售渠道的管理，包括开拓，培育，优化等工作。 3、制定营销预算，年度产品价格策略，销售策略，推广策略，培训计划，并根据市场实际完成情况及时跟总经理沟通调整。 工作成果 1、通过公开竞聘，成为厦门暖通家装零售部部长，是当时全国最年轻且唯一一个90后产品部门长。 2、将2014年年底3000万的规模提升到2016年年底的1.1亿，年化增长率近100%.从华南倒数第一提升至华南第一。 3、通过合理的定价及营销策略，成功将零售产品线扭亏为盈，从之前产品的大幅亏损到全价值链实现盈利。 4、培养了一个作风优良，能攻坚的队伍，当时团队10人，目前已有5人岗位得到提升，晋升率50%。 | | |
|  | | | |
| **美的中央空调重庆分公司** | | 2012.08-2014.12（2年4月） | |
| 家装零售部区域经理 | | | |
| 薪酬状况： | 15000 元/月 | 工作地点： | 重庆 |
| 所在部门： | 家装零售部 | 汇报对象： | 零售产品部部长 |
| 下属人数： | 0 人 | | |
| 职责业绩： | 工作职责： 1、负责达州，渝西区域美的中央空调的渠道开拓，培育工作。 工作业绩:  1、在达州区域2年，彻底改变达州区域多年销售颓势，成功将达州区域规模从200万提升到1300万，之后晋升到规模最大的区域-渝西区域。 2、在渝西区域5个月，完成核心渠道信心重建工作，渝西区域重新恢复到最佳区域地位！ | | |
|  | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| **教育经历** | | |
| **中山大学** | **工商管理硕士/MBA** | 2018.09-2021.06 |
| **集美大学** | **热能与动力工程/本科** | 2008.09-2012.07 |

|  |
| --- |
|  |
| **语言能力** |
| 英语(简单沟通CET6)、普通话 |
|  |
| **附加信息** |
| 1、集美大学优秀毕业生 2、中央空调事业部骨干班，精英班，特训班学员。 3、MBA班长 |