|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 刘云翼（男） | | | 意向岗位：总经理、营销或运营VP | | | | |
|  | |  |  | | |  | |
| 意向城市： | | 北京、上海、广州 | 期望薪资： | | | 面谈 | |
| 年 龄： | | 48周 | 学 位： | | | 硕士 | |
|  | | | | | | | |
|  | 电话： | 18947928000 | |  | 邮箱: | | lyyfd55@126.com |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **教育经历**   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **2002.3-2004.9** | **东北财经大学** | **硕士** | **工商企业管理（MBA）** |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **1993.9-1997.7** | **内蒙古工业大学** | **本科** | **化工机械与设备** |   **实习经历**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **1998.11-1999.12** | **伊利集团** | **考核（内审）员** |   总经理办公室相关工作（企业制度建设、企业内外部认证、内部考核系统建设及实施。   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **1997.7-1998.9** | **伊利集团** | **生产（设备及工艺员）** |   在生产各工序轮岗实习，其中对设备及工艺了解颇多，同时对配料、研发、生产考核均做一定了解！  **工作经历**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2017.11-2021.2** | **伊利集团** | **苏皖大区总经理（高级）** |   职称：苏皖（高级）大区总经理  所在部门：低温事业部  汇报对象：全国总经理  工作地点：安徽合肥  下属人数：销售450人（另产销580人）合计1030人  工作职责与绩效：  1、参于集团及事业部的战略、经营方针、策略及目标的五年规划，同时制定本大区的年度销售策略、销售政策、品牌管理、产品策略及运营机制。  2、对大区内人、财、物的全面管理，对销售指标及利润指标及集团事业部下达的其他指标达成承担第一责任，同时全面负责大区内销售管理、产供销运营工作及预算管理、费用管理等；  3、积极推动产品结构提升，打造“甄稀”、“琦玹”两高端子品牌系列产品，高端产品两年内提升300%增长，利润增幅从5200万到14600万；同时打造网红“巧丝绒”产品一举成功进入产品前三名。  4、冰柜两年投放3万台，全面夯实渠道、服务客户，为产品升级奠定强有力基础。   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2013.11-2017.11** | **伊利集团** | **京津冀大区总经理（高级）** |   职称：京津冀（高级）大区总经理  所在部门：低温事业部  汇报对象：全国总经理  工作地点：天津  下属人数：销售480人（生产物流供应570人）合计1050人  工作职责与绩效：  1、参于集团及事业部的战略、经营方针、策略及目标的五年规划，同时制定本大区的年度销售策略、销售政策、品牌管理、产品策略及运营机制。  2、对大区内人、财、物全面管理，负责冷饮产品销售管理，对销售指标、利润指标及集团事业部下达的各项指标承担第一责任人，全面负责区域基地（2个工厂）产供销事宜；  3、2014年营业额突破14亿，在全国9个区域中增长率、完成率、利润达成率综合排名第二，获得公司产供销奖（对销售最高奖励，仅奖励9大区中前2名）；  4、在冷饮乃至集团2014年率先与金融机构合作，为客户建立融资体系，成为供应链金融全国的试点。同时当年北京地区客户业绩明显大增，为全国后续的客户融资拉开大幕，也是京津冀客户体系资金契入、管理契入、经营契入的原年；  5、在天津唐沽、唐山等二线市场，为应对价格混乱，提出客户联合体（CUC）模式的建立，从而实现以上地区客户经营积极性大涨，持续稳定上升的经营模式。     |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2007.11-2013.11** | **伊利集团** | **西部八省大区营销总经理** |   职称：西北八省大区营销总经理  所在部门：低温事业部  汇报对象：全国总经理  工作地点：呼和浩特  下属人数：销售510人（生产物流供应600人）合计1110人  工作职责与绩效：  1、负责集团及事业部对西部八省产销一体化项目设计、实施及落地。  2、对大区内人、财、物的管理，负责冷饮产品，全面负责销售管理，销售指标及利润指标的达成，负责区域基地（3~5个工厂，接手时5个工厂，后缩减到3个工厂）产供销事宜；  3、6年中有4年获得产供销奖（公司销售最高奖励）；  4、将西北整体的市场份额从26%上升到39%，销量从2007年接手时5.3亿到2013年离开时的12.3亿，成为全国渠道最稳、销量最大、份额最高的大区单体市场，超过并拉开了与主竞品市场份额的差距。     |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2006.11-2007.11** | **伊利集团** | **华南大区经理（副职）** |   职称：华南大区副总经理  所在部门：低温事业部  工作地点：广东广州  工作职责与绩效：  1、负责冷饮产品销售，全面负责销售管理，销售指标的达成；  2、销售业绩近3亿，增长率28%；所辖粤东北市场以业绩50%的增长获得全国业绩精英奖。  3、在厦门、泉州成功实行1＋1外围市场销售模式，并取得业绩大突破。     |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2005.10-2006.11** | **伊利集团** | **福建区域经理** |   职称：华南（福建市场）区域经理  所在部门：低温事业部  工作地点：福建省  工作职责与绩效：  1、负责冷饮低温产品销售，全面负责销售管理，销售指标的达成；  2、从渠道、产品及管理诸方面多维度整合，带领福建市场实现销售额从3100万到6500万，获得2006年全国最佳业绩团队奖，全国排名第一。     |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2004.10-2005.10** | **伊利集团** | **全国桶装硬冰经理** |   职称：全国桶装硬冰经理  所在部门：低温事业部  工作地点：北京  工作职责与绩效：  1、历经四个月成功调研开发桶装硬冰市场，设计七升桶冰淇淋上市，开创伊利桶装硬冰第一支产品。  2、通过会议营销，历经六个月，将伊利新品七升桶冰淇淋利用现有冷冻渠道，铺货全国70％的市场。  3、利用七升桶单品，成功开发酒店、餐饮、咖啡厅几类型渠道，开启了伊利冰淇淋特渠销售。     |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2002.7-2004.10** | **伊利集团** | **陕西区域经理** |   职称：陕西市场区域经理  所在部门：低温事业部  工作地点：陕西  工作职责与绩效：  1、负责冷饮低温产品销售，销售业绩达成；  年营业额从刚接手时的2400万，离开时已成长到5600万。  2、在全国外围市场西安首次建立配送访销体系30家  3、在冬天先后两年成功推广小层层酷、扭一扫爆款     |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2000.1-2002.7** | **伊利集团** | **大连主管、城市经理** |   职称：大连城市经理  工作地点：大连  工作职责与绩效：  1、负责冷饮低温产品销售，销售业绩达成；  2、年营业额初接手为800万，离开时为2000万。  3、顺利总经销商制转变分公司直营制，并在大连市场首次实行深度分销销售模式，取得大的突破，在全国范围起到了先行试范作用。  **项目经验**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **2007.11-2013.11** | **供应链整合及区域一体化项目** | **大区营销负责人** |   背景：全国市场处于深度拓展时期，产能已快速扩张，为更好更快深度服务市场，同时提升整体运营效率。  意义：西部大区率先实行区域一体化运作市场，并示范全国，实现＂老市场，新气象＂。  描述：6年的大区区域一体化产供销运作管理，以大区总经理统一牵头协调运营大区内产销，尤其在品类管理、  品项梳理、柔式生产、打造敏捷供应链、产销深度合作推广爆款产品等积累丰富经验并深有心得；大区内实  行大区全面预算管理，实行大区一体化激励方案，对企业经营及利润管理有很大的提升。  举措：1、缩减SKu从205个到98个，聚焦营销资源，打造大单品。  2、合并8套模具，提升生产效率。  3、三班倒制改二班倒，减少换模具时间。  4、经营性冰柜投放六万台，渠道夯实呈半垄断状。  5、产销联合营销成功推广巧恋果、冰蓝莓、小层层酷、扭一扭等爆款产品。  6、六年产品综合提价70％幅度。  7、大区内制定巜sop产供销运营一体化纲要及专核方案》  8、顺利由1个（自营厂）＋5个（代工厂）成功转型3个自营工厂。  业绩：1、聚焦打造子品牌巧乐兹及冰工厂，子品牌知名度及销量得到大幅提升。  2、市场份额从28％提升至51％。  3、赢利六年实现300％增长。  **相关技能**  一、二十三年的伊利一线生产、销售、经营的打拼，具备快速提升市场占有率的心智、意志、能力及经验。  二、见证了一个区域品牌从9个亿到900个亿走向全国、全球的全过程。熟悉现代企业运营管理的理念、方法与组织模式， 并擅长企业战略及经营规划、市场营销策划、客户管理。善于制定可行性方案，并快速落地。  三、拥有十二年区域产销经营一体化管理经验，善于建立企业赢利模式及打造核心竞争优势，熟悉运用企业全面预算管理、打造sop区域一体化敏捷供应链，及并熟练制定巜区域一体化利润激励特殊方案》。  四、十年营销一线经历，谙熟乳品、食品饮料、休闲速食、预制莱等行业各品类的营销管理。同时在冷链及低温管理有更多的实践管理。  五、擅长市场洞察、消费机会捕捉，产品创新及品牌定位，熟悉行销推广及爆品、大单品打造的方法。  六、有很强的市场拓展及客户管理能力，熟悉现代渠道（KA、CVS）、新零售、传统渠道、电商及特殊渠道  的销售特点及运营模式，线上及线下，B端及C端的有效结合；擅长市场创新管理，制定《联合生意计划》，  大客户 转二批、二批转专营配送访销制、＂1+1＂物流平台打造、＂千县万镇＂市场下沉拓展路径，同时对客户  实行契入式管理，建立营销利益共同体。  **奖项证书**  大学英语四级（英文爱好，读、写流利）  **个人总结**  一、本人个性成熟稳重，温和有礼，具有宏观的视野与细密的思维，善于对问题做不同角度的探索、归纳与分析，并导引出最适合的解决方案。工作严谨、踏实，具有良好的创新性，作业上讲究方式方法，追求效率和结果，关注细节，讲求过程控制，抗压力强，执行力佳。具备良好的人际沟通能力，能够接纳不同领域人事物，快速地融入不同的工作环境。  二、历年行销创新及爆品打造清单。〈其中近年：巧乐滋系列产品占比逐年稳固提升，苏皖高达38%；甄稀系列杯两年10%；2019 年“巧丝绒”网红产品发起苏皖，次月即进入网红冰淇淋排名前三的位置；02年大连爆款绿茶雪糕清凉一夏、03年冬季小屋层层酷陕西卖爆；04年西安情人节钟楼大街扭一扭胜过鲜花、05年设计7升桶装冰淇淋走遍全国、07年冰工厂蓝莓爆款、09年奶醇阻击站、13年京津冀小布丁切大布丁）  三、工作期间曾获伊利集团商学院首期精鹰班毕业冷饮唯一优秀学员，学习期间对集团内部几大事业部常温奶、低温奶、奶粉、冷饮、饮品、休闲食品的销售工作获得充分的互相学习、角色互换、案例分享，同时每年的快销行业各经典业务案例培训，全面提升了对快销各类型业务操作关键点的把控能力。  四、在职期间，曾在华南、西部、京津冀、苏皖四个大区担任大区营销总负责人（集团核心高级管理层）13年，对全国70%的市场有过工作经验，熟悉国内快消品行业的发展与市场状况并有丰富的客户及供应链资源。  五、热爱生活，有丰富的个人兴趣、爱好及特长。 |  |