

# 刘传

- 电话: 17620021763
- 邮箱: 741813407@qq.com



**自我评价:** 3 年工业制造大客户经理工作经验, 善于洞察用户的核心需求, 能将业务需求转化为产品需求。

能够充分了解自身优势并全面详细推广公司产品, 具备包括且不仅限于市场调研、产品描述、核价管理、客户分析、关系维护等商务沟通能力, 能独立完成产品售前推广文案、产品设计需求转化、合同签订及项目管理。

具备较强的责任心。有良好的沟通能力和团队协作能力。关注产品的市场与技术语言的转化, 结合产品优势针对客户定制化开发。

## 工作经历:

**2017.08-2019.09** 华工图像技术开发有限公司 销售工程师/水转印事业部

**2016.07-2017.07** 中菲行(上海)国际货运有限公司 广州业务部

### 五粮液集团普五包装升级

2018.08~2019.08

**市场调研:** 五粮液作为酒类企业前三, 包装具有多样性, 有防伪开发专项业务, 年订单量预计上亿

**产品描述:** 通过已合作供应商了解包装类型、价位、市场接受度等并整理分析具体目标产品。

**项目管理:**

对营销中心的市场调研数据进行细分, 对比近几年包装升级周期、目标架构、销量增长率等。

对相关分支机构的负责人进行公关和推广, 找到 key person, 并制作技术宣传 ppt。

对了解到的产品信息与技术部门协调工艺方案及成本构成, 确定方案可行性。

**竞品分析:** 通过对已有包装使用对比分析, 分为防伪标识、定位纸、花纸三大类, 从技术、应用、成本评估优先级, 并重点了解差异化内容。

**工作业绩:** 通过与瓶厂及第三方客户的产品稳定性测试, 产品验收, 供货周期确定等详细事宜, 第一年业绩达到 1500 万元, 完成自然年供货量 4000 万套。

### 洋河集团天之蓝项目

2017.03~2018.03

**市场调研:** 通过前期产品开发已合作的苏酒, 了解洋河集团对包装改款升级的周期性计划, 并通过客户现场测试售后工作的接触, 制定针对中高端产品的防伪技术解决方案。

**产品描述:** 根据之前在酒瓶上开发的水转印技术, 分别针对海天蓝系列酒瓶, 收集产品元素、设计开发、打样版本格式要求, 集中整理通知并协调事业部设计产品效果图和工艺说明图。

**项目管理:** 负责方案修改的反馈整理和进度安排, 跟进打样和送样工作, 配合客户完成新品升级实践进度, 保证产品按时提交。并在封样后对配套供应商合同及订单签订进行统计并拟定年度计划。

**竞品分析:** 在产品上线后, 跟踪产品实际应用情况, 对技术难易程度分级把控, 从原材料、油墨、设备、定价四个方面收集竞争者信息。

**工作业绩:** 稳定供货后年销量在 3000 万套左右, 期间有类似产品上线, 拓展同系列产品 5 款、同款产品纸张方面应用 1 款。

### 糖酒会布展

每年度 3~4 月份

- 负责相关样品的准备工作, 整理大客户名单并邀约, 规划参展行程, 做好相关工作的分配;
- 在完成展位布置后, 邀请大客户一对一洽谈并推广公司产品, 重点客户记录合作意向。
- 对潜在客户及产品调研并按区域分配任务收集客户资料, 整理讨论进一步开发计划。

## 教育背景:

燕山大学——国际经济与贸易专业 (本科)

2012.09~2016.07