



宋子健

通讯方式

☎ 136-7739-6347

✉ whuszj@yahoo.com

📍 北京市, 顺义区

教育经历

2016.09-2019.03

卡尔斯鲁厄理工学院(KIT)

物理学 本科

2015.05-2016.08

卡尔斯鲁厄理工学院(KIT)

语言预科班

2009.09-2013.06

武汉大学 政治与公共管理学院

本科

语言

英语 德语

个人信息

籍贯：长沙

出生日期：1991.01

身高：186cm

工作经历

2021.06 - 2021.11

猿辅导斑马用户增长

课程顾问

·负责召回存量销售线索进行有效转化，个人月均业绩11w+（客单价2800元），**首个完整月公司top1（1/41）**。

·拆解数据漏斗，分析核心指标，优化转化思路，**整体提效25~27%**。

2019.10 - 2021.04

北京艺旗集团

课程顾问

·负责销售线索有效转化，通过及时挖掘客户需求与痛点，解决客户疑义，**月均销售额13+万元，平均终转率15%**。

·负责管理（4-6）人小组，通过一对一指导，任务拆解，奖惩制度优化，率值分析，保证业绩目标前提下发掘员工的独立性优势，给予支持，**新人销售额1-3月人均5w+，3-6月人均7w+**。

·渠道开发，挖掘淘宝平台卖家，通过对引流转化路径优化将**完课付费率从1.8%提升至5.2%**。

·运营个人公众号，整理销售物料，节省用户使用成本，优化用户体验，提升转化率。

·制定价格歧视策略，**平均客单价提升12%**。

·参与 tmk 团队项目搭建，通过话术优化与单位时段用户有效触达率分析，**提升单位时间邀约数30%**。

2013.08-2014.05

湖南圣得西服装

区域管培生

·通过到店用户分类（性格、购买力），设计销售方案（面销、售后、回访）用户转化率40%，月均销售额 3.7 万元。

·负责管理（4-6）人小组，通过一对一指导，任务拆解，奖惩制度优化，率值分析，保证业绩目标前提下发掘员工的独立性优势，给予支持，**新人销售额1-3月人均5w+，3-6月人均7w+。**

·商品陈列优化。

·协助营销团队组织搭建特卖会场，5天销售额36万。目搭建，通过话术优化与单位时段用户有效触达率分析，**提升单位时间邀约数30%。**

社会实践

2010-2011

武汉大学政管院

院学生会心理卫生协会 部长

策划组织“武汉大学生命教育”活动：

·负责组织40多名活动志愿者参与每周六整天的活动前期培训。

·作为第一负责人，组织协调志愿者进行“结婚”“怀孕”“地震”“死亡”现场模拟体验的工作,参加人数约500人。

·获得武汉大学优秀心理社团。

2010.07

青春红丝带 社会实践 队长

联系并访问湖南省红十字协会，了解艾滋病携带群体的类型、聚集地等基本情况。

·联系并访问湖南省湘雅医院，了解艾滋病最新的医疗技术。

·做问卷调查，了解大众对艾滋病的认知程度和对艾滋病携带群体的态度。

个性特长

♥ 真诚、阳光、正直、有创新意识

≡ 管理

💡 策划

✍ 文案