



个人简历

CURRICULUM VITAE



个人信息

姓名: 张三
电话: 135xxxx9999
邮箱: xxx@xxx.com
年龄: 29
住址: 北京市朝阳区
工作经验: 7年



求职意向

从事职业: 车联网 销售经理
期望月薪: 20K-25K



教育背景

学校名称: 北京某大学
就读时间: 2007.07-2011.06
所学专业: 市场营销
学历学位: 本科



工作经历

公司名称: 北京某信息科技有限公司 在职时间: 2011.06-至今
职位名称: 大客户销售经理 税前月薪: 15k-20k
工作描述: 工作经验的时间采取倒叙形式, 最近经历写在前面; 工作经验的描述与目标岗位的招聘要求尽量匹配, 用词精准; 工作成果尤其业绩尽量以数据来呈现, 突出个人成果以及做出的贡献; 描述尽量具体简洁。可对企业进行简短介绍。如:

工作职责: 北京某信息公司属于XX行业主要产品为XX, 拥有XX人规模。本人主要负责大客户销售工作, 包括1.规划客户群关系: 挖掘目标关键人物与需求, 提供解决方案达成销售任务; 2.业务拓展: 参与投标竞标和发掘客户资源、线索机会, 打通售前售后团队设计解决方案, 支撑签单; 3.解决方案: 了解XX领域最新技术并能宣讲沟通方案; 4.交易管理: 灵活调整谈判策略与方案, 达成合同签订以及后续订发货、回款。

完成业绩: 1在XX年XX销售任务中, 订货超额完成率达到XX%, 在所有订货销售排名第X; 2, 在XX年全年完成T+车机+服务整体订货签单达XX万元; 3, 在XX年的XX设备销售任务中, 订货同比XX年增长达XX%; 4, 在XX年全年完成XX万元回款; 5. 投标项目, 能从目标客户获得竞争信息、预算和心里价位; 议标项目, 能得到标书及项目完整指导, XX年成功竞标XX个项目; 6. 累计签约付费客户XX家。包括品牌XX、XX等; 7. 累计获得XX次TopSales称号。



项目经验

项目名称: 某汽车品牌4S店保养管理系统 项目职位: 项目经理
项目时间: 2010.09-2010.12
1. 内容清晰, 结果导向; 2. 与目标申请岗位相结合, 升华内容; 3. 可参考STAR法则来写: Situation: 在什么样的背景下? Task: 面临什么样的目标任务? Action: 针对当时的情况, 采用了什么方法? Result: 结果怎样, 学习到了什么? 如:
项目描述: 此项目实现某主机厂全国4S店在线实时查询车主保养管理服务体系。
项目职责: 整体运作, 促成发标项目落单; 商务谈判及条款谈判负责人; 挖掘需求, 制作详细完整计划、协调完成解决方案; 参与用户调研及重大问题决策, 负责产品的测试与上线跟踪。
项目业绩: 获取足够的发标信息及需求, 维护关键客户关系, 协调专家宣讲方案预理优势; 协调内部资源促成立项成功影响客户技术评分, 最终签单设备服务XX万元; 实现XX家4S店可通过该系统查询车主保养记录、保养下单及CRM维护等服务, 该系统顺畅完成XX项需求指标。



自我评价

篇幅不要太长控制在300字以内, 做到突出自身符合目标岗位要求的卖点, 避免过多使用形容词, 而通过数据及实例对自身价值进行深化, 如: X年以上销售管理经验, X届TopSales, 数十个项目实操经验; 在XX领域有XX公司从事销售与渠道管理经验, 具备较强的成就动机与优秀的沟通说服能力; 精通车联网行业产品销售, 具有XX家汽车主机厂深厚客户资源, 累计产生XX元销售额。