

基本信息

姓 名：	刘姿婷	出生年月：	1988.05
民 族：	汉	性 别：	女
电 话：	13800138000	政治面貌：	中共党员
邮 箱：	liuziting@qq.com	住 址：	湖北省武汉市

教育背景

2010.07-2013.06	武汉大学	市场营销（硕士）
主修课程：管理学、微观经济学、宏观经济学、管理信息系统、统计学、会计学、财务管理、市场营销、经济法、消费者行为学、国际市场营销。		
2006.07-2010.06	武汉大学	市场营销（本科）
主修课程：管理学、微观经济学、宏观经济学、管理信息系统、统计学、会计学、财务管理、市场营销、经济法、消费者行为学、国际市场营销。		

校园实践

2007.05-2008.06	武汉大学	辩论队（队长）
<ul style="list-style-type: none"><li>负责 50 余人团队的日常训练、选拔及团队建设；</li><li>作为负责人对接多项商业校园行活动，如《奔跑吧兄弟》大学站录制、《时代周末》校园行。</li></ul>		
2008.11-2010.06	沟通与交流协会	创始人/副会长
<ul style="list-style-type: none"><li>协助湖北省沟通协会创立武汉大学分部，从零开始组建初期团队；</li><li>策划协会会员制，选拔、培训协会导师，推出一系列沟通课程。</li></ul>		

工作经历

2018.08-至今	皓铭控股集团	副总监
<ul style="list-style-type: none"><li>负责协助集团旗下事业部开展各项工作，制定品牌传播方案；</li><li>结合集团与事业部发展，制定营销策略、广告策略、品牌策略和公关策略，组织推进执行；</li><li>制定和执行媒体投放计划，跟踪和监督媒体投放效果，进行数据分析与撰写报告；</li><li>研究行业发展动态，定期进行市场调查,为产品更新提供建议。</li></ul>		
2015.08-2018.08	诺晨有限公司	市场及运营总监
<ul style="list-style-type: none"><li>根据公司发展情况进行战略调整，配合前端销售部门搭建销售渠道；</li><li>研究行业发展动态，定期进行市场调查,为产品更新提供建议；</li><li>负责公司部门制度规范，负责组织及监管市场部关于对外合作、推广策划以相关工作的落实。</li></ul>		
2013.08-2015.08	恒仟俱乐部	市场副总监
<ul style="list-style-type: none"><li>负责事业部产品对外推广和宣传，制定各种整合营销的活动；</li><li>执行媒体投放计划，跟踪和监督媒体投放效果，进行数据分析撰写报告；</li><li>向市场总监提供营销支持，并协助相关的公关事宜。</li></ul>		

## 项目经历

### 诺晨集团品牌升级发布会

- 集团全新品牌 logo 及 VI 上线，在多渠道进行了传播；
- 企业 VIP 客户群体逾 60 人，结合了线上发布、线下体验；
- 后续媒体报道持续升温，子品牌结合明星代言人制造话题营销，为期 3 周。

### 恒仟商业模式发布会

- 整场活动以会议+洽谈双重模式进行，首日以介绍恒仟内部平台资源优势，政府背景优势等为主，一对多推介会进行推广普及；
- 现场签署地方合作意向书，如：新疆、江西、浙江等优秀企业商户；
- 以中国的波尔多为宣传点，主推旗下新疆大型项目，制造营销、品牌热点。

### 皓铭投资控股集团 6A 自媒体生态圈建设

- 本项目重构了公司现有微信企业号的功能与架构；
- 提高公众号的关注粉丝量的同时，对于有客户进行统一宣传，统一管理。

## 奖项荣誉

- 2013 年 新长城武汉大学自强社“优秀社员”  
2012 年 “三下乡”社会实践活动“优秀学生”  
2011 年 武汉大学学生田径运动会 10 人立定跳远团体赛第三名  
2010 年 学生军事技能训练“优秀学员”  
2009 年 武汉大学盼盼杯烘焙食品创意大赛优秀奖  
2008 年 西部高校大学生主题征文一等奖  
2007 年 武汉大学“点燃川大梦 畅享我青春”微博文征集大赛二等奖

## 技能证书

普通话一级甲等

通过全国计算机二级考试，熟练运用 office 相关软件。

熟练使用绘声绘色软件，剪辑过各种类型的电影及班级视频。

大学英语四/六级（CET-4/6），良好听说读写能力，快速浏览英语专业书籍。

## 兴趣爱好

阅读 / 旅行 / 跑步 / 羽毛球 / 爬山 / 烹饪

## 自我评价

拥有多年的市场管理及品牌营销经验，卓越的规划、组织、策划、方案执行和团队领导能力，积累较强的人际关系处理能力和商务谈判技巧，善于沟通，具备良好的合作关系掌控能力与市场开拓能力；敏感的商业和市场意识，具备优秀的资源整合能力、业务推进能力；思维敏捷，有培训演讲能力，懂激励艺术，能带动团队的积极性；擅长协调平衡团队成员的竞争与合作的关系，善于通过培训提高团队综合能力和凝聚力。