



个人简历

虽然过去不能改变,但未来可以

基本资料			
姓名	董晨雪		
出生年月	1995-12-27		
生源地	山东潍坊		
身高	165cm		
目前所在	山东济南		
电话	178 6296 7086		
综合信息（经历、证书、技能）			
毕业院校	山东师范大学	专业	计算机科学与技术（软件工程方向）
英语	CET 四级正在准备	计算机	AutoCAD VB MATLAB
校内表现	超级棒		
工作实习经历			
单位	Google (2016-7 到 2016-9)		
职能	程序猿		
工作说明	编程，白天编程，晚上编程，一直编程到秃头		
单位	百度 (2015-7 到 2015-9)		
职能	编程		
工作说明	编程，白天编程，晚上编程，一直编程到秃头		
评价自我			
<p>1.吃苦：我最满意的就是自己对吃苦做好的准备。我觉得吃苦是成功的必由之路。我有时感觉不吃点苦，就很难达到自己理想的成绩。在我心里始终认为：做事，肯定先苦后甜，没有什么能够轻易得到的。但当我汗水累积足够多，我就离我的目标不远了。</p>			
<p>2.汲取：在生活里，我是个乐观开朗的人，喜欢与人分享交流，与人交流是快乐的，同时会收获很多。每个人都有你我所不知不了解的东西，和他们在一起，我能不停汲取，汲取经验，分享对生活对工作的感悟，时时刻刻都能感到自己的进步。我把生活看做一个学习的过程，用心，时刻都能有营养供我进步。</p>			
<p>3.合作：我做事不太习惯封闭在自己的范围内，与人合作，能提高做事的效率和效果。而且在做事过程中，若能成功协调各人能力及利益，那就感觉更好。如果没有了内部矛盾，大家就能集中力量一起努力，就能把团队作用发挥到最强。</p>			
<p>4.纠错：反省能力强，对于别人批评，能真诚接受，别人的批评总有产生的原因，我如有错能迅速纠正</p>			
意向应聘职位：销售类			
<p>对应聘岗位-销售业务的认识：</p> <p>我觉得做销售得考人的心理，但也考科学销售：你得科学客观的了解客户心态、市场走向、对手的信息……它们允许有小偏差，但不能有误差。获得信息越准确，成功几率越高，销售成绩越好。但做这些的大前提，就是你得懂行，也就是知己，知道自己手里的牌什么特点，长在哪里，短在哪里。在销售中，把握人脉很重要，你的关系网很有可能就是你将来的销售网。“不要放弃任何一个你可以记录的电话”。营销很考验人，也很锻炼人，它能磨练最好的人才，我想不怕苦，也是它的基本要求之一。</p>			
<p>我觉得自己适合这个职位的原因：</p> <p>1、 我有基础行业知识：纺织专业出身，学过材料学、化学，可以节省对产品的熟悉周期。</p>			

- 2、 我不怕吃苦，不惧陌生环境，对于考验，我能咬牙抗过去，我相信困难总会被克服的。
- 3、 我对于把握客户的心理，有一些底气。在生活中，我经常是同学谈心的对象，对于不同人的思想，理解的比较多。
- 4、 我做事情有很好的直觉，能预判事情的走向。洞察力很敏锐，在工作中，我应该可以同样感知市场的变化。对于人脉，现在的人都挺重视的，我也一样，很受朋友喜欢，熟知朋友的各种信息。
- 5、 销售经验丰富，曾多次在不同地方做过销售工作，在学校也做过代售日化产品业务。