

姓 名	孙伟	出生日期	1985/01/01		
性 别	男	国 籍	中国		
最高学位	本科	毕业院校	深圳大学		
		专 业	销售管理		
身份证或护照号码		411325198501016076			
手 机		13923809673	电子邮箱	ricksum@163.com	
工作经历					
起始时间	截止时间	工作单位		职务	
2009	2011	佛山市顺德区曼博莱电子有限公司		销售代表	
2011	2014	佛山市顺德区锐新科屏蔽材料有限公司		销售经理	
2014	2017	佛山市顺德区百锐新电子材料有限公司		销售经理	
2017	2019	佛山市顺德区百锐新电子材料有限公司		副总经理	
2017	2019	深圳市得睿新达电子贸易有限公司		副总经理	
教育经历					
起始时间	截止时间	毕业院校	专业	受教育程度	
2004	2007	河南财经学院	工商管理	专科	
2015	2017	深圳大学	销售管理	本科	
以往工作业绩					
<p>工作就业经历和业绩：</p> <p>佛山曼博莱公司（现更名为佛山市敏博电子有限公司），主要为家电类企业提供面板及开关类产品配套，客户均为国内知名家电生产制造企业，包括美的，格力，海信，志高等。我的主要工作为跟进处理订单，维护客户关系，开发新项目等。在曼博莱公司工作经历帮助我了解了大企业的运作模式和业务开发流程，并与客户保持良好的关系，为日后工作奠定了比较好的基础。</p>					

锐新科公司为国内较早从事导电浆料研发、生产和销售的企业，我进入公司的时候电子行业正值从按键到触控升级的早期，客户产品利润较好，基本使用日本、韩国等进口导电浆料，价格很高；进口电子浆料处于垄断地位，国内触控类导电浆料一片空白，缺乏供应链配套和客户认同，切入门槛较高。我早期做为业务经理，全面配合公司技术部门，完成产品从立项开发，到客户验证、试产、量产，到大规模推向市场的整个过程。通过三年的努力，公司触控类导电浆料产品成功切入国内一二线品牌客户供应链，服务客户包括合力泰、深越光电、国显科技、帝晶光电，平波电子，骏达光电等两百余家；基本替代了同类型进口产品，高峰期市场占有率超过 50%，打破了进口产品垄断，并成为行业内知名品牌。2017 年升任公司副总经理，全面负责公司业务部门的销售管理工作。带领业务团队，制定战略方向，创造市场机会，发掘公司其它类产品的商业应用价值，拟定目标客户规划，维护客户关系；作为管理层的主要领导者之一，承担所有相关产品和解决方案的营收责任，负责组织销售培训、培养和构建销售团队，实现公司营收目标。

后成立深圳得睿新达电子贸易有限公司，负责公司两个品牌的运营管理工作。

现阶段主要负责工作内容：

坤元光电合伙人，负责光电产品版块的市场及业务。