

生日：

1995.06

手机：

152 0108 0000

邮箱：

docer@qq.com

PERSONAL RESUME

**工作经历** / Experience

**2013.09 – 2017.06 武汉映山居网络科技有限公司 市场部 / 渠道经理**

**工作描述：**

1．客户开发：利用电商及展会等多渠道开拓国内外客户，沟通并定制销售方案，整合资源实现销售任务；

2．合同签订：多轮谈判确定货物价格，付款方式，交货时间等，完成销售合同并跟进客户个性化需求；

3．售后服务：通过后续回访，完善产品手册，提升客户满意度，提高公司产品的市场占有率；

**工作业绩：**

1．销售订单：通过签订国企欧亚集团72万订单，拿到五月销售冠军；

2．营销策划：完成瑞士电信公司SWISSCOM品牌策划，获得市场高度认可；

3．客户开发：为公司引入近百名新客户，创造近200万营业额，提高市场品牌知名度；

**2013.09 -- 2017.06 武汉云印网络科技有限公司 市场部 / 渠道专员**

**销售策略：**对销售数据及竞品进行汇总分析，并根据销售分析报告，制定月，季度，年度销量目标及营销策略。

**客户开发：**带领团队完成辖区内的市场建设及渠道的拓展，挖掘潜力客户并定期跟踪，实现公司市场占有率提高。

**客户维护：**定期拜访重点客户，了解客户需求，及时处理客户的异议和投诉，建立长期，稳定的合作。

**销售管理：**做好销售过程管理，包括销售合同的签订并完成对账和回款工作。

**工作业绩：**在职期间提升销量36%，订单额达到2300W，建立长期稳固渠道12条，其中武汉区大客户5位。

**2013.09 – 2017.06 武汉映山居网络科技有限公司 市场部 / 销售专员**

**分析客户需求：**结合销售数据，现有业绩表现，挖掘潜在客户需求（以开拓用户为主）；

**撰写产品策划**：梳理现有产品清单，撰写产品策划书并提供有效的产品购买建议；

**维护客户关系：**善于沟通并提供优质的售前、售后服务，提高顾客体验度；

**教育背景** / Education

**2014.09 – 2018.06 湖北工业大学工程技术学院管理系 财务管理专业 / 本科**

**自我评价** / Assessment

1.具有4年以上市场营销、客户开发工作经验，有互联网、电商媒体及政府相关资源；

2.拥有较丰富的媒体资源，能够熟练撰写新闻稿、发言稿以及其他公关所需文件，文笔好；

3.熟悉公关活动流程，具有优秀的活动项目策划、执行拓展能力，能够独立组织开展新闻发布会、专访活动；

4.性格外向，情商较高，具备一定的抗压能力，具有高度的责任心和忠诚度，应变能力强。

**李哆啦**

求职意向：XXXX