

XXX

出生年月: XXX

学历背景: XXX

联系方式: XXX

邮箱地址: XXXX

婚姻状况: XXX

个人优势:

1、**19 年大客户销售及渠道管理经验。**熟悉大客户开拓、打单的全流程，熟悉电销业务创建和管理模式、精通渠道管理，以及区域合作伙伴的招、育、用、留的全套方法论。掌握基于业绩目标变化而灵活调整业务打法的关键能力。

2、**参与了 XXX 从大客户服务到电销团队的创建，从追求 DAU 的增长到基于商业化模式建立的全过程。善于从 0 到 1 搭建业务体系，并且能够实现从 1 到 100 实现业务标准化、体系化的迭代升级。**

3、**重视团队文化的建设和价值观的培养。**培养的团队人员都能够做到客户第一。所带同学的留存率、优秀率在 XX 全国各区域中一直排名前三。

4、**热爱学习与运动。**每年阅读 50 本书，是“得到”和“混沌”的 VIP 用户。每年参加至少 10 次以上的线上或者线下的马拉松比赛。

工作经历

201X.4-202X.8 XXX 商务 BD/城市经理/战区长

销售管理:

- 从 0-1 搭建了 A 公司中客户线上服务团队，最多时团队 80 多人；
- 0-1 搭建了 A 公司的晋蒙战区，重新招募服务商团队，在一年的时间内，服务商从开始的 6 家增加到 22 家，在 2020 年 331 的教育战役中，拿到了全国所有战区 DAU 增量第一名的好成绩。
- 带领服务商团队，打出了 A 公司的一个新的业务领域：数字区县项目。历时 3 个月完成了 A 公司第一个标杆区县“山西柳林县”的样板打造，开始在全国去昂面复制。
- 2020 年 930 S1 战役中，晋蒙区域营收完成 460 万，完成率 100%达成，超越北京，成为华北大区第一名。

过程管理:

- 对于渠道管理，我们采用全年目标拆解到季度，季度目标通过全员启动会下发给每一个服务商，每月组织服务商月度启动和复盘。周度目标冲刺的模式，保障积小胜为大胜。

团队管理:

- 搭建了服务主导，业务落地，培训赋能的业务体系，保证团队累计 24 个月服务率达标。实现了线上服务和区域服务两个团队的稳定发展和迭代。第一梯队核心员工的离职率稳定在 1%以下，第二梯队离职率小于 5%，团队月度离职率在 10%以下。并且持续输出优秀的团队管理者。

培训赋能：

- 作为 A 公司中客户线上团队的搭建者，制定了线上团队的服务流程手册、电话话术模版，建立了主管和一线小二的工作流程 SOP。团队每日早会、晚会的学习、复盘机制的建立，每周至少 3 次的线下集中业务学习和培训，邀请内外部的讲师每周三对团队同学进行培训，形成了“A 公司夜校”的每周学习机制。
- 作为 A 公司城市服务业务的开拓者，建立了城市服务的整套 SOP，规定每天每人上门服务至少 2 家客户，写服务小记和周报，每周三邀请内外部讲师通过线上和线下的方式集中培训学习。

文化价值观的落地：

- 主动参与伙伴小二的招募工作，从源头找到适合业务的人，并且给所有入职的新同学上第一堂文化和业务培训课。
- 给员工定期宣讲 XX 的文化和价值观，讲述 A 公司发展的历史，帮助新人尽快融入和认可公司文化。