

## 104 人力銀行

**鍾治熙(kaz)** 男性 未婚 無工作(待業中) 役畢(2014年11月)

---

出生日期： 1991年03月05日

身高體重： 176公分60公斤

E-mail： pootyphoon@livemail.tw

聯絡電話： 0937563084  
住家(03)4820850

聯絡方式： (電話聯絡, 09:00~21:00)

通訊地址： 桃園市楊梅區永美路445巷86號

駕駛執照： 普通重型機車駕照、普通小型車駕照

交通工具： 普通重型機車、普通小型車



### 學歷

---

#### 私立世新大學 (台灣)

科系名  
稱： 廣播電視電影學系  
學  
歷： 大學

科系類  
別： 廣播電視相關  
就學期  
間： 2009/09 ~ 2013/06(畢業)

### 經歷

---

#### 活動工讀生/奧美促動行銷股份有限公司 (2013/06 ~ 2013/10)

職務  
類  
別： 門市 / 店員 / 專櫃人員

產業類  
別： 廣告行銷公關業

管理 責任：	無	公司規 模：	500人以上
工作 地點：	桃園市中壢區		
工作 內容：	現場銷售各類民生用品，與顧客做產品介紹，舉凡清潔用品、日 康用品等都在銷售範圍內		

### 活動工讀生/奧美促動行銷股份有限公司 (2013/04 ~ 2013/05)

職務 類別：	產品行銷人員	產業類 別：	廣告行銷公關業
管理 責任：	無	公司規 模：	100~500人
工作 地點：	桃園市中壢區		
工作 內容：	配合家樂福葡萄酒節活動，進行管理與行銷活動商品業務，並與 人接觸。		

商品品項包括有紅酒、白酒，以及氣泡酒等各式酒類。

### 活動工讀生/德國百靈股份有限公司 (2012/07 ~ 2012/09)

職務 類別：	產品行銷人員	產業類 別：	家庭電器 / 設備及用品批發 業
管理 責任：	無	公司規 模：	500人以上
工作 地點：	桃園市桃園區		
工作 內容：			

工作內容：銷售德國百靈牌系列產品，包括320S、350CC、590S以及頂列電動刮鬍刀產品，以父親節買千送百方案作為主打，另外還，紀錄銷存進，以及配合活動宣傳等工作。

### **實習生/popradio台北流行音樂電台 (2011/07~2011/08)**

職務類別：	電台工作人員	產業類別：	廣播業
管理責任：	無	公司規模：	1~30人
工作地點：	台北市信義區		
工作內容：	擔任活動助理 監聽廣告時段 改寫企劃案、口播稿以及新聞稿 安排節目歌單 整理電台音樂資料庫 接待藝人、記者會攝/錄影		

### **活動工讀生/台灣三星電子股份有限公司 (2011/07~2011/08)**

職務類別：	產品行銷人員	產業類別：	通訊機械器材相關業
管理責任：	無	公司規模：	500人以上
工作地點：	新北市新莊區		
工作內容：	銷售實體機galaxy note、galaxy mini巧樂機等多支手機 主持現場活動事宜		

工作年資：  
總工作年資(1年(含)以下)

同類工作經驗：全職 / 餐飲服務生 年資(1~2年)

### 求職條件

---

希望職務名稱：  
國外業務人員、國貿人員

希望職務內容：  
國外業務人員-針對企業、團體，從事商品或服務之國外  
廣、國外訂單處理、國外市場開發及客戶拜訪、展覽籌劃

國貿人員-安排貨物運輸業務、問題諮詢、收集匯率關稅  
物裝載及遞送等工作。

最快可上班日：  
錄取後，隨時可上班

希望工作性質：  
全職

希望職務類別：  
國內業務人員、國貿人員

希望從事產業：  
不拘

希望工作地點：  
台北市、桃園市、新北市

希望上班時段：  
日班、夜班、8:00~20:00、可配合輪班

希望薪資待遇：  
面議

### 技能專長

---

語文能力： 外文 - 英文 聽(精通) 說(精通) 讀(精通) 寫(精通)

外文 - 日文 聽(略懂) 說(略懂) 讀(略懂) 寫(略懂)

方言 - 台語(中等)

方言 - 客語(中等)

擅長工具： **Illustrator、Adobe Photoshop**

工作技能： 產品介紹及解說銷售、產品進銷存統計分析、廣告業務銷售能力、廣告製作規劃與執行、廣告企劃案／文案撰寫、廣告創意發想與提案、播報新聞稿或節目廣告

證照資格： **TOEIC、信託業業務人員信託業務專業測驗、理財規劃人員、多益 800 分**

## 自傳

---

中文自傳： 您好!我是剛畢業於世新大學廣播電視電影學系的鍾治熙!

我的工作經驗豐富，在各個領域都有過工作經驗，像是媒體、電子通路，以及銷售服務等等

首先，我在二年級時開始在學校電台擔任節目主持人，藉以磨練自己溝通上的技巧。

之後，我實際進入了媒體業界實習，在 **POP RADIO** 的實習經驗讓我充分了解了電台的運作模式，還有企劃節目的流程，這些都是能夠實際跟我在校內的工作產生了良性連結。

最後，我選擇走入市場，挑戰業務銷售的工作，我接觸過各式各樣的銷售工作，例如在手機通訊行賣過手機，在 **3C** 通路賣過電子刮鬍刀，在賣場賣過各類食品以及酒類等等。

在真正踏進銷售領域之後，我發現到了這是我的熱忱所在，自己被成交的成就感給深深撼動，也因為這點，我在出社會之後也想往業務類別的工作耕耘

雖然我不是國貿相關科系出身，但我不覺得我會因為這樣就輸給那些本科系出身的同學，因為我擁有銷售經驗、語言能力，以及最重要的一自主學習的幹勁。我知道國外業務就是最適合我的工作，而我也有自信能夠勝任它。請您給我一個機會面試，讓您實際感受我的熱忱，我相信我絕對不會令您失望！最後，謝謝您撥出寶貴的時間看完我的這份履歷，請您多多指教，並祝您有個愉快的一天。

英文自傳： **Hi! There! My name is Chih Hsi Chung,just graduated from Shih Hsin University.**

**I am experienced in kinds of categories, like media, electronic-Distributer and selling, etc.**

**First of all, I ran a program as a host on radio during the second grade.**

Which also improved my communication skills more fluently.  
After that, I started to intern in media business, the experience in POP RADIO made me understand not only the operation of the radio completely, but also the process of planning a program.  
All of these did the great connection with my learning in college.  
Finally, I chose to challenge to be a sales.  
There were many kinds of products I have sold,  
like selling the cellphones in the Mobile Communication store,  
the electric razor in the 3C Chain stores , also sorts of foods and wines in the hyper market, etc.  
Thanks to these selling experiences, I realized the enthusiasm from selling out products. These fulfillments make me want to develop my career in sales industry.  
In so many kinds of sales position, the one attracts me the most is the international sales, which also is a potential profession in current employment market.

There are three reasons why I chose it:

#### 1st.The Improvement of The selling skill-

As long as we want to become a successful merchandiser, the most important factor will Definitely be the selling skill.

By working as an international merchandisers will give me the opportunities to get better on the selling skills which I have learned from my past experiences.

If I can get better and better on my selling skill continually, to deal with any kinds of products and clients properly.

I believe that I will be a very valuable man to employers and customers.

#### 2nd.The Training of Technology-

This one is so different from any other of sales that the international sales will not only have to get orders but also to know the whole process of the products.

Which means the international merchandisers are going to have a certain degree of the productive technology and also the knowledge. Besides, compares to the other sales, like Life Insurance Sales, Real estate brokers, or the Account executives, the international

merchandisers will have the chance to learn about the technologies. Which is going to be a huge advantage, and this is actually the biggest reason why I want to become an international merchandiser so much.

### 3rd.The Wide Market

As the international merchandisers, we can communicate with people from whole world.

According to that ,the flexibility of trading orders and products to worldwide, not to mention the sight and the width is so far from the other domestic merchandisers.

Because of that, I am going to be much better in all respects, including the multilingual ability, of course.

Finally, if I can control the selling skills, the main technology, the multilingual ability plus the attitude which will not be afraid of facing the worldwide market.

Basically, there will not exist any job I do not qualify to do.

And I believe that international merchandiser is the best profession to have all these chances and challenges.

Like I said, I have three advantages, the selling experiences, the bilingual ability and the positive personality.

I am not afraid of taking challenges or facing problems.

What I really need is an opportunity to prove it, just give me one chance to show you

How enthusiastic I am.

Sincerely hope that to receive your call soon.

Appreciate your precious time, have a good day.

作品附件： 1.800 分多益證照

2.信託業務專員合格證書

3.理財規劃人員專業能力測驗合格證書