## 简历

**基本信息**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 姓名：郭成业 | 性别：男 |  |
| 年龄：34岁（1985年） | 学历：大专 |
| 籍贯：山东  现居：滨州 | 婚姻：已婚 |
| 联系方式：15154356500 | 邮箱：guochengye109@163.com |

工作经历

2018/02——2018/10（8个月） 山东信得科技股份有限公司 业务经理

**公司介绍：**信得科技集团包括山东信得科技股份有限公司、北京信得威特科技有限公司、山东信得动物疫苗有限公司、四川华西动物药业有限公司和青岛信得药业有限公司五个子公司。是一家研发生产生物制品、生化制药、兽药制剂、饲料添加剂等产品并为用户提供健康养殖方案的企业。

**汇报对象：鲁冀晋大区经理**

**工作职责：**

滨州、东营、淄博市动物疫苗销售

* 开发疫苗经销商和5万只以上蛋鸡厂，合作客户滨州市兽用药械防治服务部、邹平县畜牧兽医工作站

**离职原因**：业务部分拆分重组，重组后销量受影响较大。

2013/03-2017/10(4年7个月) 荷兰泰高集团 直销经理

**公司介绍：**荷兰泰高国际集团是全球动物营养和水产饲料领域的领导者，集团业务遍及80多个国家和地区，并在30多个国家设立分支企业，员工逾万人。动物营养业务作为泰高集团两大支柱业务之一，在全球25个国家设有分公司，其中国区业务总部位于北京。

**汇报对象：省区经理**

**工作职责：**

**淄博、滨州、东营、德州市动物预混料及酸化剂、脱霉剂饲料添加剂（赛可新、脱素）的销售**

1. 终端规模养殖场（蛋鸡2-20万，猪50-500头）：了解区域内养殖分布，通过产品特色宣传、公司参观、标杆客户参观、产品实证案例、让客户增进对产品的信任感，进而达成合作。

* 合作客户李丙河20万蛋鸡，赵兴銮18万蛋鸡、张科8万蛋鸡

1. 经销商：交流公司实力以及产品力，探讨合理的利润空间以及养殖户所能接受的合理价位，通过先布点再做数据，进而通过会议扩大宣传，配合促销来扩大销量。

* 成功案例：张士双（滨州最大的豆粕经销商）利用张士双在当地的影响力，配合经销商做好数据采集、会议宣传实现销售快速增长，高峰期销量30吨。

1. 中小规模饲料企业：多方位了解公司人员结构，做好重点拜访，重点体现公司实力和产品特色以及给客户解决的难题和带来的效益，比如我们的0.3%蛋鸡预混料，解决了多维、微量元素以及酶制剂的采购和品控风险，同时减少了氢钙的添加量，从而有更多的空间来优化配方。

* 合作客户：滨州中旺饲料厂、青州发达饲料厂

**离职原因：**公司业务部门调整，领导层更迭，个人负责市场变动。

2011/08—2013/02（1年7个月） 新希望六和股份有限公司 业务代表

**公司介绍：**新希望六和股份有限公司（股票代码000876）创立于1998年并于1998年3月11日在深圳证券交易所上市。公司立足农牧产业、注重稳健发展，业务涉及饲料、养殖、肉制品及金融投资、商贸等，公司业务遍布全国及越南、菲律宾、孟加拉、印度尼西亚、柬埔寨、斯里兰卡、新加坡、埃及、美国等20多个国家。

**工作职责：**

滨州、东营市蛋禽配合饲料销售

1. 前期地毯式摸排，筛选有价值的客户，推广会议跟进，会后跟踪，结合当时原料短缺，实现了销量快速上升。销售提升后通过客情维护和数据实证稳定客户；
2. 11年9月份，在滨城区一场营销会议，到会30人，通过促销方式订货200吨。

2008/08—2011/06（2年10个月） 青岛渤海实业有限公司 设备工程师

**公司介绍：**青岛渤海农业发展有限公司是由山东渤海实业股份有限公司投资兴建集粮油加工、国际贸易、仓储物流于一体的粮油加工企业。公司于2007年1月竣工投产，位于青岛港8号码头，占地面积5万余平方米，生产规模为日加工大豆6000吨，配套食用油日精炼能力1000吨，达产后年可实现销售收入50亿元。

**工作职责：**

生产设备的维护和管理

教育经历

2005/09-2008/07 日照职业技术学院 应用电子技术 大专

**【核心优势】**

* **7年销售管理经验，国内外功能性及营养性饲料添加剂、预混料、疫苗销售经历丰富；**
* **熟悉山东及周边地区的饲料公司及规模化养殖场；**
* **有空白市场开发经验，有一定的客户资源及经销商管理经验；**
* **上进心强，擅长沟通和人际关系。**

猎头评语：85年，大专，应用电子技术专业，离职前综合年薪20W(底薪8K+提成销售额5%+补贴)，期望薪资不低于之前。