

## // 个人信息

**姓 名:** 冯佩勋  
**电 话:** 17785442640  
**邮 箱:** 2846360121@qq.com  
**年 龄:** 24  
**住 址:** 北京市昌平区  
**工作经验:** 5 年

## // 工作经历

**公司名称:** 量子之歌  
**职位名称:** 社群运营销售  
**在职时间:** 2023.02-2023.06  
**项目经历:** 中老年书法项目

**工作描述:** 项目经历: 【中老年书法项目】【大健康养生项目】

1. 主要负责公司中老年人书法培训, 大健康养生这两个项目, 包含接量, 追量, 建群, 提前设定第二天 sop, 群发, 朋友圈的运营, 以及行课期间的社群运营, 维护, 转化成交, 答疑解惑, 后续的跟进, 维护转化老量等工作。

2. 在接量时会先简单了解下学员的大概情况, 建立好初步关系, 在第一, 第二节课行课期间也会给学员增加信心, 鼓励学员, 同时在没有课的时候会主动语音或电话触达未上课, 未交作业的学员, 询问其原因, 提醒看回放, 交作业, 以及是否能参加当天晚上课程, 为后期的转化做铺垫, 从而提升转化结果。

3. 在职期间做过书法项目和大健康养生项目, 其中书法项目运营周 5+3, 大健康项目运营周期 A 团 6+1, B 团还有 7 天的追单期, 开始转化之后会以微信群发, 语音, 电话的方式追单

4. 课后会对各个流程进行复盘总结, 不断优化, 持续提高加微率, 到课率, 作业率等各项指标;

**离职原因:** 个人发展意愿+公司政策变动

## // 教育背景

**学校名称:** 贵州工商职业学院  
**就读时间:** 2015.9-2018.6  
**所学专业:** 电子商务  
**学历学位:** 大专

## // 个人优势

通过在美联英语, 开课吧, 知嘛文化, 量子之歌等几个公司的社群运营销售和市场工作, 以及涉及线上线下电销+社群运营+面销模式的历练, 自己可以很好的挖掘客户的需求并达成销售任务, 并且拥有较好的销售业绩, 业绩在公司同期入职新人里面位于靠前位置; 工作努力、认真、负责, 目标感很强, 和同事与领导之间的关系维护的很好。目标感强, 在业务逐渐熟练的过程中, 会不断优化自己的销售策略, 以达到更好的销售成果;

**公司名称:** 北京知嘛文化传播有限公司

**职位名称:** 社群运营销售

**在职时间:** 2022.09-2022.11

**项目经历:** 家庭教育项目

**工作描述:** 1. 主要负责公司家庭教育的课程, 通过社群运营+群发和朋友圈等方式, 把握项目整体的运营节奏, 提升社群活跃度和出勤率, 促进转化成交, 以及包括对于用户的答疑解惑, 后续的跟进维护等工作;

2. 在带营期间了解客户目前跟孩子、家人相处存在的问题, 并以低价课数据, 通过电话、社群运营和体验课的方式, 与客户进行沟通, 并给出合理建议, 最后再引课成交;

3. 按照项目流程和公司标准配合讲师, 参与到课前催到课、课中跟进和课后转化工作, 并迅速挖掘用户需求, 利用社群和电话沟通等方式完成体验课到正价课的转化;

4.课后会对各个流程进行复盘总结，不断优化，持续提高加微率，到课率，作业率等各项指标；

5.在职期间主要销售的是 28 天好妈妈训练营，并且从入职开始带营到离职带了有 8-9 期训练营，其中只有一期没有上岸，其他的都达到甚至超过公司规定的转化率。

离职原因：家中有事需回去处理

**公司名称：**开课吧

**职位名称：**社群运营销售

**在职时间：**2021.04-2022.05

**项目经历：**数据分析，python 小课，3D 建模，在职研究生，全媒体运营师，短视频等项目。

**工作描述：**1.主要负责公司全国课程，包括数据分析，python 小课，3D 建模，研究生，全媒体运营师，短视频带货 社群运营，快销等多种销售模式，多个项目的销售工作，包括引流、转化成交、后期的持续跟进，打造品牌等工作；

2.开发新的客户，分析客户需求，针对用户进行分层，不同用户匹配不同的营销手段，定期社群运营复盘总结，结合数据及用户反馈优化调整运营策略，完成相应课程的转化目标；

3.每通过课程直播、社群训练营等模式向用户提供课程服务，及时跟进销售线索，完成带班。并且配合直播老师的节奏，通过社群、微信、电话的形式，跟进学员，及时回访，对转化结果负责；

4.销售业绩，基本上每个项目销售业绩都是排名靠前的，每个月都会有回款；并且在做 3D 建模和短视频项目期间还曾当过大组的 top2，近 30 万业绩；

离职原因:公司为了开源节流裁员，整个部门被裁掉；

**公司名称：**美联英语

**职位名称：**市场营销/推广

**在职时间：**2018.03-2021.04

**工作描述：**1.负责北京新校区(太阳宫校区)石景山校区和中关村校区的市场拓展工作，和团队在线下积极扩展市场，通过线下拉新、微信运营、旧客回访等方式获取客户资源，为销售端提供客户资源；

2.从 0 开始积累新的客户资源，协助电销部门完成客户签约，达成业绩目标，以及完成公司下发的其他业务指标，入职以来完成来总业绩大概 130 万+，例子 2800 多条，500 多个到访等靠前的业务数据；

3.2019 年 12 月份和 2020 年 1 月份个人业绩排名在全北京第 2 名(全北京有近 50+ 市场推广人员，包括新员工和老员工)，全国第 5 名的成绩。

**离职原因：**受疫情影响，导致无法正常上班