

// 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

// 求职意向

从事职业：社群运营销售
期望月薪：15K-20K

// 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；

// 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

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