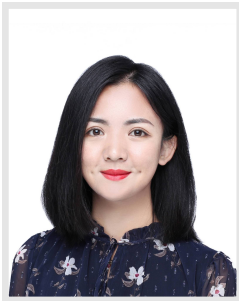


段可颖

勤奋努力积极且上进，毕业5年收入超200W



基本信息

28岁 | 5年经验 | 15733189017 | 1935658218@qq.com

工作经验

2022.3-2024.8 北京红松在线科技有限公司 销售主管

- 【主要业绩】所管理小组业绩持续领先，同纬度12个小组，连续4个季度公司第一
- 【主要内容】1.负责老年人教育销售团队的管理工作
- 2.承接用户，进行用户画像的分析，产出针对性运营规划
- 3.负责社群日常维护，优化sop流程，提高学员黏性
- 4.运营督学，通过微信运营+电话销售+朋友圈等方式，把握运营节奏
- 5.数据分析：分析团队数据，结合数据产出话术和售卖策略

2021.10-2022.3 支付宝（中国）网络技术有限公司 商务拓展

- 【主要业绩】入职以来业绩新人维度top 1，超过50%的老人，学习成长速度较快
- 【工作内容】自己寻找客户线索，发现客户BtoC资金支付需求，找到客户痛点，提供合适的资金解决方案；
- 独立找寻客户线索，对接企业不同岗位需求，实现产品对接运行，增加产品在市场使用份额；
- 电话/拜访客户，解决客户异议，推动项目对接，维护客户关系，增加对品牌的信任。

学习能力 沟通能力 面销 商务礼仪 承受压力

2019.7-2021.9 高途云集科技教育有限公司 销售主管

- 【主要业绩】2019.7-2020.11月，个人业绩年级持续第一，从组员担任帮带师傅；2020.11-2021.6月担任小组长，个人业绩持续一年500人团队年级第一。单人3个月GMV 120.7万业绩，转化率26.7%，ROI=152；团队业绩36个小组中，小组维度持续第一；2021.1-2021.9月销售主管，同纬度持续第一

- 【工作项目】K12高中项目<2019.7-2021.1>成熟项目
- 高途成人项目<2021.1-2021.9>创新项目

- 【工作内容】协助经理落实销售团队工作和落实业务结果;定期组织团队启动和复盘会议，制定目标拆解任务达成业绩结果，复盘流程和运营动作；跟盯数据，反馈数据背后的问题推动业绩目标达成；制定团队激励，带动培养良好积极的团队氛围；组织多样的文娱活动和宣传活动，传递企业价值观，传递企业文化搭建团队文化；定期盘点人才，组织面谈调动伙伴积极性；对接辅导，运营，教研团队沟通课程节奏安排和物料流量等支持；面试筛选符合部门业务要求的伙伴，优化面谈不适合团队的伙伴。

电话销售 社群运营 管理能力 培训讲师 数据分析

教育背景

2015.9-2019.6 河北地质大学 工商管理

- 大学四年成绩良好，多次获得三好学生，大学四年担任班级团书记，组织班级同学开展多样的团支部活动。
- 积极参与社会活动，开设网店月GMV最高72W，参加茶艺活动学习茶艺，参与旅行社带团体验导游工作

我的优势

- 1.具有很强的目标感和要性，擅于自我驱动达成目标，享受实现目标的快感
- 2.积极乐观，不断保持学习进步的心态，快乐工作快乐生活
- 3.抗打击能力强，具有坚韧不拔的意志力