

马志超

性别：男

电话：18840090088

婚姻状况：已婚

年龄：26

邮箱：1660383583@qq.com

求职岗位：销售主管



销售主管

12k-20k

社招

离职状态

教育经历

- 2019.09 - 2022.07

吉林财经大学

工商管理

主修课程：管理学、西方经济学、会计学、企业战略管理、绩效管理、组织行为学、运筹学、市场营销、人力资源管理、物流与供应链管理、生产与运营管理、项目管理等。
- 2016.09 - 2019.06

长春金融高等专科学校

财务管理

主修课程：管理学、经济学、管理信息系统、统计学、会计学、财务管理、市场营销、经济法、消费者行为学、消费心理学、国际市场营销、市场调查、基础会计等。

工作经历

- 2022.6-2023.7（销售主管）

微信销售| IT

马士兵教育

均薪 20K

 - 1、自带团队进公司（1+5），销售成人 IT 产品，以 mca 架构师课程为主，主要采用微信销售的形式
 - 2、带领团队深入学习 IT 新知识，掌握市场情况，了解岗位发展空间以及不同城市不同水平的薪资情况，帮助学员进行规划
 - 3、转型到纯微信销售的形式用了 1 个月的时间，团队平均人效可达 10W，最高达到 25W
 - 4、在工作期间不断寻找新的销售突破口，协助流量团队进行分流与数据计算，优化流量投放。
 - 5、协助直播讲师进行销售，及时反馈直播数据与学员情况。
- 2020.6-2022.5（销售经理）

电话+微信销售| 成人学历

开课吧

均薪 30K

 - 1、从 0-1 组建团队，社群的销售形式售卖 python 小课，定期组织员工会议
 - 2、熟练掌握社群销售的 SOP 流程，销售技巧，水军剧本，Q&A，能够独立撰写以上资料，并落地培训。
 - 3、从招聘到新人入职培训均可自己独立完成，并能有效的产出培训 PPT
 - 4、社群团队共承担 1 年时间，期间团队平均业绩位于 24 个团队头部水平。

- 5、承接成人学历项目，售卖自考成考与研究生课程，带领团队从社群到电销为主的转型，重新梳理 SOP，销售流程与话术，帮助小伙伴完成从心态到技术上的彻底转变，利用 2 个月的时间做到中上等。之后的业绩一直处于上等水平，月平均人效 15 万。
- 6、不定期直播引流与活动节点直播卖课，掌握了一定的直播售卖的技巧。
- 7、在销售环节可以产出有效的文档资料，并且向下赋能给组员，再回收培训结果形成闭环
- 8、在团队搭建过程中，明确自身教练身份，通过，有耐心、定规矩、要态度做到团队技术上的帮助
- 9、在团队向上促进的阶段，提供情绪价值，处理负面影响，适当的通过有效反馈，及时解决问题来不断激发团队的向心力和凝聚力
- 10、在管理期间，利用数据管理、看板管理、冰山模型、定目标追过程拿结果的全套方法论、DTPP 法则、代明循环等管理技巧使团队稳定向前，不断的发现问题解决问题。

2019.11-2020.5 (BD)

电销+面销| 大客户

1、掌握了面销技能和工作流程，奠定了销售技能的基础

2、工作形式：电话邀约到公司或者是主动上门，电话邀约+面谈销售的形式

3、工作流程：使用网络搜索到目标客户，维护跟进邀约，以面谈的形式销售

4、负责收集行业相关资讯或者相关产品的广告和宣传信息，并进行整理；

5、负责搜寻并联络客户与潜在客户，帮助公司促成双方签约；

卡与网络

均薪 10K

相关技能

软件技能:

熟练运用 Office 办公软件、X-MIND、制图软件

工作技能:

- 1、掌握，面销、电销、社群的销售技能和技巧，并且能够形成文档输出。
- 2、能够组织规模较大的培训，输出培训 PPT，进行培训讲解并验收结果。包括员工销售技能、产品知识、管理方法、面试技巧、团队建设等
- 3、对于课程产品运营有熟练的方法，能够从体验课到正价课进行产品输出
- 4、协助与协调教研团队、销售团队、投放团队、运营团队进行从 0 到 1 的项目搭建