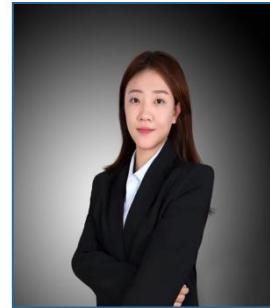


赵蕊

性别：女 年龄：24
电话：17643466712 民族：汉



求职意向

期望薪资：15k-25k 当前状态：随时到岗

教育经历

2017.09-2020.06

国家开发大学

工商企业管理 | 大专

工作经历

2023.02-至今

四平市百应信息公司

客服主管

15000+

- 负责销售团队日常业务数据统计、业务分析和季度考核及结算；
- 负责销售团队与公司之间的业务往来沟通，做好业务衔接和跟进；
- 负责销售的提交的产品问题反馈及处理跟进；
- 配合销售完成合同管理，完成内部流程，营销支持等工作；
- 负责销售团队的日常支持工作。

2021.09-2023.02

量子之歌

社群运营 | 财商

20000+

- 1, 跟进销售线索，引导加微，客户保持良好的沟通。同时并通过企业微信的沟通方式专业解答用户咨询、疑问，引导转化；
- 2, 通过社群运营管理班级群，对学员提供专业指导与服务。及时提醒上课时间，保持正常上课，及时答疑分析社群发言、内容查看量及活动参与人数，优化运营方法，提升社群运营效率。
- 3, 对于未转化客户，根据前期的用户画像,建立不同级别客户标签,后期运用相应的运营手段去激活,促进转化。
- 4、与学员保持良好沟通，建立亲密度，包括：同步学习计划、督促学员学习打卡、社群内知识分享、及日常解答学员疑问，以培养学员投资的正确认知，提高完课率，成为学员信任的班主任。
5. 通过有效的社群运营完成 KPI。,

2020.01-2021.08

掌门一对一

课程顾问 | 教育

20000+

- 1、根据公司提供的客户源，在官网或者其他渠道预约课程的家长和学生，进行沟通咨询服务，通过电话了解学员报名意向，挖掘学员及家长需求，介绍课程产品根据客户情况安排适合的试听课；
- 2、收集学生试听课反馈信息，为其安排个性化课程，推荐符合学生的课程套餐；
- 3、学情分析，根据学员学习目标能力评估，对学习进行专业的学习建议以及规划 学情分析，根据学员学习目标能力评估，对学习进行专业的学习建议以及规划
- 4、根据公司的发展规划，每月会有相应的业务指标，持续完成并超额完成每月销售指标。

- 5、维护在读学员及已结课学员，定期回访，及时反馈并解决疑问，提高个人转化率；
- 6、完成个人销售业绩。 ,

自我评价

有较强的学习意愿、学习能力和接受新事物、新思想的开放心态善于总结和学习，心态积极，勇于创新，具有自我驱动力和执行力。沟通能力强，优秀的团队协作意识，有目标感，以结果为导向，有良好的客户服务意识，能承受一定的工作压力，