

闫博韬

运营策略经验 0-1项目搭建经验 团队孵化经验 百人团队管理经验

性别：男 | 年龄：28 | 学历：本科 | 婚姻状况：未婚 | 工作年限：6年经验 |
联系电话：13552469869 | 电子邮箱：1095287567@qq.com



教育背景

天津理工大学

项目管理专业

求职意向

团队经理/运营主管

北京

¥ 30 ~ 50k

随时到岗

工作经验

2024.09 - 至今

学而思

销售主管

- 负责电销团队打造，对项目销售运营工作及团队的管理，对业绩指标负责；
- 负责运营线上流量池，各销售节点运营活动的策划及执行、节点相关物料产出；
- 协助优化销售政策，推动业务发展，及时了解一线销售团队动态并形成反馈机制，制定相关销售策略与政策输出；
- 深挖用户需求，设计并执行内促外促转化活动，对客户群体进行有目的的组织和管理，提升用户活跃度、留存率复购率等指标。

项目成果：

- 负责公司新项目站内大班课转化项目，0-1搭建电销团队20余人，孵化2名主管及多名骨干
- 协同产品与技术部门推动关键学习过程数据可视化，通过实时监控与反馈优化教学参与流程，有效提升触达率转化率等核心指标。
- 主导团队组建、培训与绩效体系建设，通过常态化赋能机制提升团队专业能力与执行力，打造高绩效运营团队。
- 构建私域流量池，通过分层运营实现用户持续触达与转化，拓展新的增长路径。
- 深度协同产品、中台与客服部门，系统梳理客户需求与体验痛点，为产品优化与服务升级提供关键输入，助力用户满意度提升

2023.09 - 2024.08

华清教育集团

销售经理

- 对K12业务直营团队及分校进行管理，带领部门完成公司制定的招生任务；
- 定期给直营及分校业务培训，提升销售的技巧及能力；
- 负责业务团队管理制度的梳理优化，团队氛围及凝聚力打造，建立奖惩制度驱动团队；
- 负责业务团队业务数据统计，考核结算，结合业务进度优化方案，持续提升团队产能和绩效

项目成果：

- 0-1搭建直营团队20人，分校团队100人，建立完善的管理梯队和晋升通道
- 根据抖音直客和微盟的规则调整流量侧方向，数据有效率从10%增加到65%
- 根据不同时间段进行迭代话术和销售活动方案，首转ROI从0.6增加到1.17

2021.07 - 2023.09

汉华博文

销售总监

- 1、0-1组建公司电销及线下校区销售团队，规范销售流程；
- 2、制定销售战略及制度，完善销售目标；
- 3、制定销售计划和进行销售预测、管理及协助团队的工作；
- 4、输出销售策略，并对销售团队的目标和转化率及增长指标负责；
- 5、负责团队的培训、激励和考核工作，让团队具备销售需求转化能力；
- 6、团队管理及建设、实施销售技巧等培训，提升团队销售及专业技能；
- 7、提炼优化方案并推进执行，推动转化团队良性发展。

项目成果：

- 1、负责公司国际汉语海外招生、国际中文教师项目、院校项目，搭建150余人销售团队
- 2、销售全年GM7000万，单月最高GMV900万
- 3、优化数据渠道，转化率从2.5%提升至8%
- 4、开拓线下校区及代理，共计20余家校区，50多个代理

2019.11 - 2021.07

作业帮

销售经理

- 1.管理社群运营团队，制定并完善微信群运营计划和各项管理制度，推动转化团队良性发展；
- 2.负责与社群生态上下游环节的工作对接，下达并监督任务和人员的执行情况，跟进并落实；
- 3.根据产品特性定期进行内容输出、协助策划线上线下活动，做好用户促活与转化；
- 4.对产品体系有了解，能快速熟悉并掌握产品体系设计思路，设计并带领执行运营人员提高转化产出；
- 5.监测渠道数据效果，按时提供数据分析报告，输出相应结论，提炼优化方案并推进执行。

项目成果：

- 1、负责公司0转正项目一到三年级销售，0-1搭建30余人销售团队
- 2、撰写更新SOP话术，ROI从0.4提升至1.1
- 3、设定新的团队架构，孵化TOP20人、主管15人
- 4、培训及反馈机制落地，每周不低于三次以上的培训（录音分享、微聊分享、头脑风暴等）

2018.07 - 2019.11

VIPKID

销售主管

- 1、配合制定销售计划及输出销售策略，并对销售团队的目标和转化率及增长指标负责；
- 2、熟悉各类销售模式，配合销售体系搭建及优化，带领团队挖掘客户需求，具备销售需求转化能力；
- 3、团队管理及建设、实施销售技巧等培训，提升团队销售及专业技能；
- 4、监督并辅导团队成员工作，完善工作流程，提出绩效改进方案，制定有效的激励规则；
- 5、根据销售业务目标不断的总结，并提出优化建议。

自我评价

本人性格乐观开朗，积极进取，亲和力强，善与人沟通，工作认真负责；在企业战略制定、市场推广、品牌策划等方面具备一定工的经验；自驱性较好，有良好的职业感和职业素养，有很强的目标感，抗压能力心理素质强；接受新生事物的能力强，学习能力较好，有较强的领导组织能力和协同部门合作精神，奉献精神；