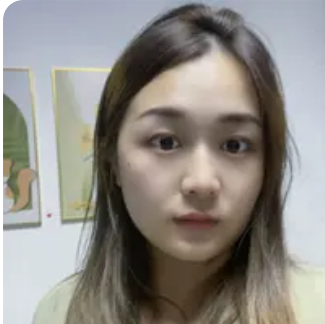




BOSS直聘扫描联系Ta ▶

5995a939fb5febb51ndz2dq0GVRQy4-9UvycWOejmf7WMxFg



李玲玲

女 | 29岁 2549518613@qq.com

7年工作经验 | 求职意向：客户经理 | 期望薪资：15-30K | 期望城市：北京

PERSONAL ADVANTAGES

个人优势

具有2年K12教育培训经验，2年家装销售经验，1年管理经验，社群运营，线上+线下销售经验丰富！学习能力很强！

WORK EXPERIENCE

工作经历

- 北京一起建筑装饰工程有限公司 商务经理 2021.10-至今**
 - 1.根据公司派单，电话+微信及时沟通客户，详细了解客户需求，做好需求记录，服务传球对接
 - 2.铺垫沟通公司优势，进行竞品分析，解答客户问题，完成邀约到店动作
 - 3.到店客户首店接待了，讲解展厅，面销完成首次交订动作
 - 4.对于长期客户，用心维护，定期沟通，达成转化数据
 - 4.具有1年半销售经验，1年管理经验.负责小组数据完成及提升，超额完成业绩要求，数据要求的到店率，到店数，以及合同额数据均可达标，及成员跳点数据及时管理完成
 - 5.管理中培养新的团队成员，根据经验总结话术，技巧，扎实基础，培养良好的工作习惯，使成员2个月数据稳定并快速增长.
- 北京读我科技有限公司 助教 2020.07-2021.09**

内容：

 - 1.建立社群前的的准备工作，先微信及电话接待客户群体打好标签，做好拉入社群准备，欢迎语及群规则，群福利及群管理人员的职责和导向提前准备好！
 - 2.建立社群，群公告发布以及对客户进群邀请步骤，对于未进群的微信，朋友圈以及电话多次沟通。
 - 3.管理社群，对于群内人员实名制，发布好群制度，要严明群内纪律，活跃群气氛。
 - 4.社群运营，每日学习任务发布，群内作业及时点评，优秀作业榜发布，每晚跟读练习，增加学员粘度，及时提醒家长作业提交，每日学习总结发布，群内问题及时解决反馈增加信任感做好续费群内热度。
 - 5.群内转化，鼓励家长续费晒图，烘托群内气氛，做好产品宣传，及产品好评反馈，群中水军及时提高热度，增加信任感。

业绩：

 - 1.首次转化达到北京部门前五，转化率达到12%
 - 2.参与sop的讨论和细化
 - 3.对于每次转化率要求可以积极的完成，并且帮助其他人转化。

• 北京狸米科技有限公司 班主任/辅导员

2018.11-2020.06

内容:

- 1.给学生批改作业，定期与家长反馈孩子学情，增加与家长的粘性。
- 2.参与线上续报工作，通过平时的服务和沟通技巧达到续费的目的
- 3.班级社群运营，增加与家长沟通，以及各项数据的达标
- 4.反馈学生日常学习，制作学生学习规划！

业绩:

担任班主任服务工作，各项服务工作率都在公司前10%，以及最重要的续费率排名也是在前10%，有带领5-6人的团队管理经验。

EDUCATIONAL EXPERIENCE

教育经历

• 河南工业贸易职业学院 大专 室内装修设计

2015-2018