

## 基本信息



申兰兰

女 | 33岁

13年3个月经验

现居地：北京

## 个人优势

内容描述：

丰富的团队管理、员工培训经验与销售经验

0-1团队建设和项目经历及成功经验

丰富的与工商、执法人员、物业，协调处理投诉闹事等事件经验

教育界培训机构、幼儿园丰富资源

## 求职意向

积极找工作 | 1周内

销售经理

1.2万-2.4万/月 | 北京

教育/培训/院校/政府/公共事业

## 工作经验

2019/9—至今 [5年8个月]

校长

北京缘婴教育科技有限公司

教育/培训/院校 | 民营 | 50-150人

工作描述：

公司是集亲子乐园、玩具零售、早教课程为一体的商场培训机构，我的工作内容包括：

- 1、负责机构的全面管理工作，制定并实施校区销售年、季度、月计划，并完成业绩。
- 2、团队组建、人员培养。
- 3、机构经营全面数据的收集、汇总和分析等工作。
- 4、定制并实施系列校区活动，提升客户满意度、提高续费率、转化率、降低并及时处理、解决机构客户投诉事件。
- 5、制定机构市场活动的策划、推广、实施等工作。
- 6.对结果负责。

2019年处理凯德校区撤店

2020年疫情期间负责蓝色港湾校区，5个月业绩超2019全年营业额后，该校区股权出售。期间兼顾合生汇撤店、skp开业。

2021年调往国贸后出差成都筹备万象城校区。

2019/2—2019/9 [7个月]

## 销售经理

国信蒲公英教育科技有限公司（北京）有限公司

学术/科研 | 国企 | 50-150人

工作描述：

蓝桥杯青少年编程大赛（市赛、省赛、国赛）

负责区域（甘肃、宁夏、河南、河北、四川、北京）B端C端销售管理

- 1、协助总经理制定企业的销售战略、具体销售计划和进行销售预测。
- 2、组建公司销售团队，规范销售流程，制定销售制度，完善销售目标。
- 3、组织区域类赛事宣传活动及区域B端渠道洽谈和维护。
- 4、对区域结果负责。

300元/1人报名费：半年渠道合同业绩超600万

2016/6—2019/2 [2年8个月]

## 销售主管

安妮农庄

农/林/牧/渔 | 民营 | 少于50人

工作描述：

通过外呼陌拜，给客户介绍农庄产品（出租地块-给客户种菜-配送到家）邀约客户到农庄品尝试吃。

- 1、制定团队成立各项规章制度、绩效考核等。
- 2、团队管理，组建团队（人员招聘和培训）。
- 3、监督和监控，不断优化话术与规范。
- 4、报告与分析，向领导汇报计划与结果。
- 5、对销售结果负责。

2013/8—2016/5 [2年9个月]

## 房产置业顾问

瑞麦地产

房地产 | 民营 | 50-150人

工作描述：

通过公司给到名单，电话陌拜沟通客户需求，匹配客户需求，邀约公司进行洽谈，实地考察，成交客户。

2012/2—2013/6 [1年4个月]

## 幼教

安阜街道幼儿园

教育/培训/院校 | 50-150人

工作描述：

主班老师

- 1、教师对本班幼儿的安全负责，严格执行安全制度，防止事故的发生。
- 2、依据幼儿园教育工作计划要求，结合本班幼儿的年龄特点和个体差异，制定教育工作目标、计划，并组织实施，做好教育笔记。
- 3、观察分析幼儿发展情况，认真填写观察记录。
- 4、指导和配合保育员管理好幼儿的生活和做好幼儿卫生保健工作。
- 5、为幼儿创设良好的物质和精神环境，发挥环境教育作用。
- 6、积极参加业务学习和教研活动，积极进行教改实验的立项与研究。
- 7、做好家长联系工作，了解幼儿家庭教育环境，商讨符合幼儿特点的教育措施。与家长共同配合，完成教育任务。
- 8、定期向主管园长汇报工作，并接受其检查与指导。

## 教育经历

---

2019/2-2022/7

中国人民大学

本科 | 工程管理（工程管理类）

## 技能特长

---

证书/成绩

2020/3

幼儿园园长证

2019/9

全国计算机应用技术证书

2011/7

幼儿教师资格证

2010/6

普通话等级证书