

张思远

性别：男

年龄：30

电话：13674545892

邮箱：604288376@qq.com



社群运营

电销



北京



20k-35k

教育经历

2009.9-2012.6

黑龙江省建筑职业技术学院

市政工程 | 专科

工作经历

2021.10-2022.6

北京开课吧教育科技有限公司

储备主管

工作内容：1、负责社群运营，承接短视频数据，每期 500 条左右，前期负责维护客户，解答客户疑问，挖掘客户需求和痛点，给出优化方案，与客户建立信任；后期安排试听课，协助主讲老师进行转化
2. 三个月做到储备主管，擅长制定 SOP，善于总结和学习，提升自己的专业性，为客户提供更好的服务和建议，从而促进转化。

2018.4-2021.6

北京学而思教育科技有限公司

销售主管

工作内容：1. 做电销课程顾问负责公司提供的资源邀约客户，安排合适的试听课程同时找到客户的痛点及需求，给到客户准确的课程安排及服务，一定是高强度的 KPI 下总结和发现自己的问题，不断学习完善梳理自己的销售流程和方式总结精简的话术，销售就要有冠军心态，具备超越 SOP 的思维和动作，善于时间管理来要求自己的自律性并实现饱和工作状态，通过对数据的来源分析用户属性从而制定销售方案，擅长加深客户印象做好服务并增强客户粘度做资源的裂变。
2. 做社群运营每期接 300+例子，每期七天全程服务家长并转化，课前与主讲老师磨课设置强销售节点做那些关键动作。总结制作适合团队的 SOP，做到每句话术背后都是有逻辑性的，社群一定要让客户有一个好的画面感，更多的是在抛砖引玉，一环一环的精细化运营，理清每个环节，利用好群里每一个销售节点尤其是在课中，课后一定趁热度执行强转化快转化。
3. 带团队个人更注重人文关怀尤其是新人期，精准掌握每个组员的能力特点并给予不同的技能环绕，工作中先分解团队目标具体到每周每日，制定标杆激发冠军心态，从时间管理落实全员的执行力，饱和的工作态度必有爆单之日，以数据看过程总结发现问题做好每周一次复盘并制定落实解决方案。

工作成果：1. 新人王出国游(TOPcc 阶段)连续四个月大区 TOP1

2. 多次夺得大区转化率第一名(带组阶段),培养四位储备主管

项目经历

2021.6-2021.10

天津市东丽区绿色屏障林

市场拓展经理

- 1、协助天津城市总经理对接东丽区农委,策划项目方案汇报东丽区政府主要领导
- 2、协调甲方管理公司,设计院等多方参与单位共同编制施工方案
- 3、最终完成与东丽区农委签署工程的招投标

自我评价

强烈的目标感使我在带领团队中,不断创新和突破;
坚韧的执行力使我即便在执行过程中遇到困难也能够迅速的找准突破点;
跨部门协同作战使我懂得合作共赢的重要性。