

李铭龙

6年教育行业销售经验， 业绩稳定在公司前5%

男 | 34 | 汉 | 本科 | 未婚 | 共青团员 | 北京 | 6年经验 | 15510539850 | 976579333@qq.com

求职意向

电话销售/客服 北京 15-25k 一周内到岗

教育背景

2016.03 - 2018.07 北京语言大学
人力资源管理

工作经验

2021.7--2022.3 开课吧
电销+社群
1. 新数据接量（社群形式） 握手+挖需+品宣+课前服务+促课
2. 课后电话为主，微信辅主。
3. 已报名服务+转介绍拓客
公司最高级别销售， 在职期间业绩前5%。
学习能力强， 且学习意愿强。 主要做公职项目类课程， 同时不断学习其他产品知识， 业绩增长明显。
工作期间自我迭代3版工作流程， 不断调整节奏， 高效工作。

2019.6--2020.12 极客晨星
1. 邀约+到课+转化：
通过数据库资源， 辅以微信+电话的形式向家长介绍课程内容并安排课程体验， 确保到课； 课程当中和老师合作， 对接学员详细信息， 确保课堂进展顺利； 和老师共同为学员定制后续学习方案~~答疑+办理入学手续。
2. 正式学员课程服务：
与学员确定上课时间， 与老师详细说明学员具体情况， 并实时关注上课动态以保证学员课程顺利进行； 和家长沟通学员上课情况以及需要特别注意和提高的地方， 提高客户粘性。
3. 会员转介绍服务：
根据公司每月转介绍政策定制转介绍方案， 通过课堂反馈+学习内容深度讲解+学习规划+会员福利政策， 以达成转介绍计划。

- 1、咨询电话的接听，做好相应的信息记录；
- 2、定期对记录的咨询信息进行回访，告知咨询者最近的培训动态；
- 3、对来访咨询者接待：全面、准确、有针对性的做好咨询工作，帮助咨询者了解其想了解的信息为其选择培训课程做参考；
- 4、根据公司的相关政策给拟培训学员办理报名手续，指导报名表的填写、报名资料的准备与整理；
- 5、组织已报名学员上课；
- 6、客户维护，转介绍服务；

自我评价

- 1.热爱销售工作，认真负责，希望通过销售工作来实现自我价值。
- 2.喜欢接受新鲜资讯，乐于学习心理学，经济，历史，哲学，等多元知识来提升自己，信奉终身学习。
- 3.善于沟通，渴望成长，不断打破思维的壁垒，突破认知边界。