



张恒

求职意向：社群销售/销售岗位

姓名：张恒 出生年月：1994. 7.8 电话：17801034132
邮箱：1215678223@qq.com 籍贯：内蒙古

教育背景

2013.9-2016.7

汽车电子技术 /
大专

毕业院校：黑龙江信息技术学院

在校经历：高标准严要求完成学业的同时，参与、组织学校大型文化艺术节的展台布置和节目安排，及时完成院里学生会日常上传下达工作，分配任务协助与院里其他部门合作。

工作经历

2016.9-2019.10

电销专员

就职公司：北京市祥龙博瑞汽车保险代理有限公司

□ 负责车险，财产险，意外险，业务介绍，促成及成交，超额完成每月销售目标。
□ 开发新客户，维护老客户，收集客户满意度信息、归纳、总结；提升售后服务，增强我店品牌满意度、感知度。同时开发互联网保险，协助客户合理规避家庭风险，提供家庭保障。

就职公司：北京美凯达教育科技有限公司（朴新网校）

□ 主要负责 K12 文化课产品的社群动作，微信群建立和接待新用户，给用户进行标签备注，负责运营社群，保持社群内活跃度，维护和管理社群，
□ 了解课程产品、掌握老师课程设计思路理念，为免费体验课程向付费转化做准备，跟进配合主讲教师，在直播间进行监课，完成在线课程直播。
□ 协助主讲老师，进行课程相关信息调研与营销方案制定，复盘每期数据
□ 在群内或者回复家长私信问题，保持跟用户的有限沟通，帮助家长解决问题，分析用户需求，增强用户粘度，通过社群/微信语音有针对性的介绍课程优势，挖掘用户需

求，为用户提供高质量服务，实现让客户付费转化，完成每期用户销售目标

就职公司：作业帮教育科技有限公司

□ 主要负责 K12 小学语文，数学，英语等学科转化业务，通过社群运营、在线沟通，分析潜在用户需求，进行用户分层，增加用户粘性，保持群内活跃度。
□ 运用学科知识，分析学员学习中存在的问题，进行解答，深入挖掘用户需求，外化主讲老师和公司，引导用户到课，亲子共听，完课，询问课程感受，根据用户需求，针对性地向学员介绍课程优势，准确的推荐最适合的课程，最终达成转化
□ 每期过程数据，加微率、领课率、到课率、完课率、例子产能一直是组内 TOP，个

自我评价

- 本人乐观向上，兴趣广泛，充满热情、乐观的心态使我的心理承受能力较强；
- 善于与人沟通，能积极有效地建立沟通渠道，协调内外部关系；能灵活适应不同环境，有良好的团队协作精神。
- 在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地充实自己，提高技能，以适应公司快速发展。