

朱帅康

求职意向：销售顾问

 生日：1997.03.01

 电话：199 1997 8374

 现居：北京市朝阳区

 邮箱：zhushuaikang16@163.com

教育背景

2013.09 – 2017.06

石家庄建工科技学院

计算机科学与技术

工作经历

2022.04 – 至今 北京融科通汇咨询服务有限公司（雷达证券）客户经理

工作描述：负责公司引流资源通过产品的对比，吸引注册—塑造产品——成单，成单后通过服务的形式，植入交易理念，培养客户长期持续的认可市场，探索交易，提升交易频次+维护加金进而实现提升客户交易量，为公司创造更高的佣金的同时，尽可能规避金融业的风险。负责整个销售链路的推进。

2021.12 – 2022.03 豚木（北京）生物科技有限公司 电销主管

工作描述：负责公司电销部门的电销体系话术流程的建立，培训，日常工作任务的分配监督复盘。

2018.05 – 2021.11 北京大米未来科技有限公司（VIPKID） 销售顾问

工作描述：电话销售，转化公司分配资源成单，陌拜电话，邀约以及成单，电话、微信销售

工作职责：在北京销售一部从顾问做起，一年后晋升 TLT，管理团队，带区内内部内以及公司内培训，对新人做业务培训同时兼顾完成业绩指标

达成业绩：在司期间平均业绩稳定年度前五，两次获得季度之星，R 单王等

2017.11 – 2018.05 北京弘历软件服务有限公司

工作描述：负责推广，以及服务老用户完成复购续费指标，负责讲授股票专业知识以及软件使用技巧课程，在司期间半年成为正式讲师

自我评价

从事销售行业多年，有丰富的销售经验

学习能力极强，能快速学习并运用，靠过硬的专业知识以及适当的销售技巧完成签单

有极强的抗压能力，不畏难，敢于直面问题解决问题

性格自信开朗阳光，源源不断地正能量发生器

客户敏感度高，能够很快看清问题本质并一针见血解决问题

