姓名

|  |  |
| --- | --- |
| **性别：**男 | **年龄：**27 |
| **电话：**1388888888 | **邮箱：**docer@wps.cn |

**教育经历**

**2012.1-2016.1 东南大学**

工商管理 | 本科

GPA: 3.6/4.0,主修课程均分3.8/4.0,表现优秀

**工作经历**

**2016.1-2018.1 拼多多**

销售代表

工作内容 1.作为销售代表,主要负责开拓新客户及管理现有客户,确保销售目标的达成 2.有效的用多种不同销售策略去影响和打破市场,助力公司在热门地区建设完善的销售网络 3.建立并维护与客户的良好关系,以及解决客户的疑难问题,确保客户满意度的提升 工作成绩 1.带领团队,完成了与多家知名企业的合作洽谈,成功以销售额超越了年度目标 2.优化并实行了一系列创新的销售策略,使得公司的市场份额比去年提高了13% 3.我的客户维护能力得到客户的一致好评,在年度客户满意度调查中,得到了95%的满意度评分

**2018.1-至今 京东**

销售代表

工作内容 1.开展新客户寻找,收集并分析了市场信息对未来销售战略进行规划 2.运用公司市场资源,开发并实施有效的市场推广策略,保证公司产品在市场的占比 3.维护现有客户关系,提供售前售后服务,确保客户需求的满足 工作成绩 1.通过对市场的深度挖掘,成功签下了5家大客户,年度销售额成长30% 2.实施了多项市场推广活动,使公司产品的市场认知度提升了32% 3.在我任期间,现有客户的保留率达到98%,为公司带来了稳定的收入来源

**项目经历**

**2018.06-至今 拼多多大促**

项目职责与成绩

1.作为销售主管,我负责销售活动的策划和执行,包括组织大型宣传活动、策划优惠策略等

2.通过销售活动,我们的产品销售额在两个季度内增长了25%,并成功吸引了大批新客户

3.项目结束后,我也收到了来自合作伙伴和客户的一致好评,并在项目中取得了明显的业绩

**自我评价**

1.拥有2年销售代表经验于知名科技公司,拥有深厚的行业经验及客户资源 2.在快节奏,结果导向的项目环境中,成果显著,成功开拓了多个重要市场并带来了显著的收入增长 3.个人意识强,专注,充满野心,曾独立完成销售目标并获得年度优秀销售代表称号 4.在各类极具挑战的市场环境下,我的解决问题能力以及强烈的进取心让我始终能推动业务的发展