|  |
| --- |
| **罗明** |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | 性别：女 | 年龄：36岁 | 居住地：西安 | | 手机：15243866460 | 邮箱：luoming695@163.com | 应聘职位：销售代表 | |
| **教育背景**  **2007.09 - 2010.06 清华大学 经济学 硕士** |
| **工作经历**  **2021.01 - 至今 SAP 高级销售代表 39K**  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 进行商务谈判，签订销售合同，维护客户关系，提升客户忠诚度和复购率  • 培训和指导销售团队，分享销售经验，提升团队整体销售能力  • 分析市场趋势，制定销售策略，开拓新市场和新客户，扩大市场份额  • 制定销售计划，跟踪销售进度，及时调整销售策略，确保目标达成  • 维护重点客户关系，定期拜访客户，了解客户需求，提供专业服务  • 管理销售渠道，建立渠道合作关系，提升渠道销售能力和覆盖率  • 负责客户开发和维护，建立客户档案，完成销售目标，客户满意度保持在90%以上  **主要项目：**  • 新产品市场推广：负责新产品上市推广，首年销售目标完成率120%  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30%  **2010.01 - 2013.12 vivo 高级销售代表 31K**  • 管理销售渠道，建立渠道合作关系，提升渠道销售能力和覆盖率  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 制定销售计划，跟踪销售进度，及时调整销售策略，确保目标达成  • 维护重点客户关系，定期拜访客户，了解客户需求，提供专业服务  • 分析市场趋势，制定销售策略，开拓新市场和新客户，扩大市场份额  • 负责客户开发和维护，建立客户档案，完成销售目标，客户满意度保持在90%以上  **主要项目：**  • 渠道建设项目：建立区域销售渠道网络，渠道覆盖率提升40%  • 销售团队建设：建立销售培训体系，团队销售能力显著提升  • 大客户开发项目：成功开发3家大型企业客户，年度销售额增长200万元  **2015.01 - 2016.12 微软 资深销售代表 27K**  • 负责客户开发和维护，建立客户档案，完成销售目标，客户满意度保持在90%以上  • 培训和指导销售团队，分享销售经验，提升团队整体销售能力  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 维护重点客户关系，定期拜访客户，了解客户需求，提供专业服务  • 制定销售计划，跟踪销售进度，及时调整销售策略，确保目标达成  **主要项目：**  • 渠道建设项目：建立区域销售渠道网络，渠道覆盖率提升40%  • 新产品市场推广：负责新产品上市推广，首年销售目标完成率120%  **2017.01 - 2018.12 戴尔 高级销售代表 37K**  • 分析市场趋势，制定销售策略，开拓新市场和新客户，扩大市场份额  • 制定销售计划，跟踪销售进度，及时调整销售策略，确保目标达成  • 负责客户开发和维护，建立客户档案，完成销售目标，客户满意度保持在90%以上  • 管理销售渠道，建立渠道合作关系，提升渠道销售能力和覆盖率  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 维护重点客户关系，定期拜访客户，了解客户需求，提供专业服务  • 培训和指导销售团队，分享销售经验，提升团队整体销售能力  • 进行商务谈判，签订销售合同，维护客户关系，提升客户忠诚度和复购率  **主要项目：**  • 新产品市场推广：负责新产品上市推广，首年销售目标完成率120%  • 渠道建设项目：建立区域销售渠道网络，渠道覆盖率提升40% |
| **专业技能**  客户关系管理 | 销售预测 | 客户开发 | 渠道管理 | CRM系统 | 销售技巧 | 商务谈判 | 市场分析 |
| **培训经历**  • 参加阿里云架构师认证培训，获得解决方案架构师认证  • 参加敏捷开发Scrum Master认证培训  • 完成产品经理职业技能提升培训  • 参加Google Analytics数字营销认证课程 |
| **获奖经历**  • 项目优秀奖  • 年度最佳新人 |
| **自我评价**  专业基础扎实，实践经验丰富，曾参与多个大型项目的设计与实施。具备优秀的分析问题和解决问题的能力，善于从全局角度思考问题。团队合作意识强，能够与不同背景的同事有效协作，共同完成项目目标。具备良好的学习能力和创新思维，能够快速适应新环境和新挑战。 |