|  |
| --- |
| **徐强** |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | 性别：女 | 年龄：42岁 | 居住地：厦门 | | 手机：13958248945 | 邮箱：xuqiang814@qq.com | 应聘职位：销售代表 | |
| **教育背景**  **2014.09 - 2018.06 清华大学 电子商务 本科** |
| **工作经历**  **2023.01 - 至今 Oracle 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  • 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  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 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  • 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  • 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  • 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  **主要项目：**  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30%  • 销售团队建设：建立销售培训体系，团队销售能力显著提升  **2018.01 - 2019.12 戴尔 资深销售代表 25K**  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 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  • 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  • 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  • 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  **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%  • 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  **2018.01 - 2020.12 vivo 高级销售代表 30K**  • 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  • 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  • 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  • 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  **主要项目：**  • 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  • 销售团队建设：建立销售培训体系，团队销售能力显著提升  • 渠道建设项目：建立区域销售渠道网络，渠道覆盖率提升40%  **2020.01 - 2022.12 微软 高级销售代表 25K**  • 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  • 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  • 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  • 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  **主要项目：**  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30%  • 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 |
| **专业技能**  客户开发 | 销售预测 | 商务谈判 | 销售技巧 | 市场分析 | 客户关系管理 | CRM系统 | 渠道管理 |
| **培训经历**  • 参加Google Analytics数字营销认证课程  • 完成PMP项目管理专业人士认证培训  • 完成数据分析师专业技能培训  • 完成产品经理职业技能提升培训 |
| **获奖经历**  • 年度最佳新人  • 季度绩效优秀奖  • 2023年度优秀员工 |
| **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。 |