|  |
| --- |
| **陈敏** |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | 性别：男 | 年龄：41岁 | 居住地：大连 | | 手机：18859041190 | 邮箱：chenmin813@163.com | 应聘职位：销售代表 | |
| **教育背景**  **2016.09 - 2019.06 北京大学 国际贸易 硕士** |
| **工作经历**  **2022.01 - 至今 OPPO 中级销售代表 19K**  • 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  • 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  • 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  • 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：**  • 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  **2020.01 - 2021.12 SAP 销售代表 25K**  • 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  • 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  • 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  • 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%  • 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%  **2020.01 - 2022.12 联想 销售代表 24K**  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 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  • 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  • 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  • 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  • 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：**  • 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  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30%  **2024.01 - 2025.12 IBM 销售代表 23K**  • 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  • 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  • 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  • 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  • 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：**  • 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  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30% |
| **专业技能**  客户关系管理 | 销售技巧 | 市场分析 | 销售预测 | 商务谈判 | 渠道管理 | CRM系统 | 客户开发 |
| **培训经历**  • 完成产品经理职业技能提升培训  • 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UI/UX设计专业课程培训 |
| **获奖经历**  • 技术创新奖  • 团队贡献奖 |
| **自我评价**  拥有多年相关工作经验，熟练掌握专业技能和工具。具备敏锐的业务洞察力，能够准确理解需求并提供有效解决方案。工作效率高，抗压能力强，能够在快节奏的工作环境中保持高质量的工作输出。具备优秀的项目管理能力，能够协调各方资源，确保项目按时交付。 |