**个人简历**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 部门及岗位信息 | | | | | | |
| 应聘岗位 | | 区域销售经理 | | | | |
| 基本信息 | | | | | | |
| 姓名 | | 性别 | 出生年月 | 国籍 | 政治面貌 | 证件照红2 |
| 刘建成 | | 男 | 1993年04月 | 中国 | 团员 |
| 民族 | | 婚姻状况 | 籍贯 | 目前所在地 | 参加工作年月 |
| 汉 | | 未婚 | 吉林省柳河县 | 沈阳 | 2016.7 |
| 专业特长 | | | 技术职称 | 期望税前年薪 | 去年税前年薪 |
|  | | |  | 面议 | 6万 |
| 最高全日制学历 | | 最高全日制学位 | 最高在职学历 | 最高在职学位 | 身份证编码 | |
| 大专 | | 无 | 大学本科 | 无 | 22052419904203393 | |
| 联系方式 | | 13998224214 | | E-mail | 767502882@qq.com | |
| 家庭住址 | | 沈阳市于洪区白山路3-2号222室 | | 是否接受  岗位调剂 | 面议 | |
| 教育情况 | | | | | | |
| 起止时间 | | 学校 | | 专业 | 教育类别  高中/大专/本科/研究生等 | 学习形式  全日制/在职/课程班  等 |
| 2010年09月——2013年06月 | | 柳河县第八中学 | |  | 高中 | 全日制 |
| 2013年09月——2016年07月 | | 四平职业大学 | | 汽车检测与维系技术 | 大专 | 全日制 |
| 2021年01月——2023年06月 | | 长春理工大学 | | 金融工程 | 本科 | 函授 |
|  | |  | |  |  |  |
| 工作情况 | | | | | | |
| 起止时间 | 单位及部门 | | 职务/岗位 | 主要职责及考核情况 | | |
| 2021.11-至今 | 坐标软件开发沈阳有限公司市场部 | | 销售工程师 | 1、负责开发新客户，拓展有效客户资源，为客户提供专业的医院信息化解决方案及技术服务工作。  2、负责项目销售全过程，包括项目跟踪、咨询、报价、商务谈判，合同签订、合同收款等。  3、负责跟进项目的启动、计划、实施、验收以及后续售后工作。  4、负责跟进售前、售中、售后服务，协调公司内部和客户之间的关系。 | | |
| 2021.06-2021.11 | 沈阳蜜蜂园软件有限公司市场部 | | 销售工程师 | 1、收集分析负责区域的客户信息，市场需求及产品竞争状况，执行公司制订的营销方案。  2、对客户进行定期回访和跟踪，及时了解医疗行业客户信息化建设需求，维护客户关系。  3、充分利用公司技术优势、渠道等资源为客户制定相应的解决方案。  4、负责商务谈判、合同签订、销售项目管理、回款等相关工作。 | | |
| 2019.03-2021.02 | 招商银行股份有限公司唐山分行信用卡部 | | 客户经理 | 主要职责：  1、负责招商银行信用卡的客户拓展、推广工作，定期拜访客户。  2、负责区域内信用卡的客户开发和维护，推进招商银行掌上生活app。  3、根据内部风险要求，执行各项信用卡推广计划，完成各项发卡指标。  4、维护现有发卡渠道，开拓新渠道，收集客户资源，延伸发卡。  5、负责商务谈判，招募餐饮商户入驻银行APP平台，制定APP商户门店活动方案。  工作业绩：  业绩排名保持前五，个人全年发卡1000余张，超额完成600张的任务量。荣获公司2020年度最佳辅导员，2021年度优秀员工。 | | |
| 2017.05-2019.03 | 中信银行股份有限公司长春分行信用卡中心 | | 客户经理 | 1. 负责开展信用卡及相关产品的营销推广工作。 2. 结合属地资源，策划并协助完成属地创新营销工作。   3、推广新客户、维护老客户，为客户提供优质专业的信用卡服务。 | | |
| 2016.08-2017.05 | 汽车美容店 | | 店长 | 1、负责整个门店的正常营运管理工作，如人员管理、岗位安排、在岗培训、库存管理等。  2、完成车间的产值和利润目标，负责管理、组织和协调售后业务。  3、维护门店客情关系和业务联系，处理好客户投诉，提升客户满意度。 | | |

|  |
| --- |
| 主要业绩 |
| 本人有6年销售工作经验，曾从事银行客户经理、市场专员和医疗系统销售工程师等岗位工作，积累了丰富的客户拓展、渠道开发经验和客户销售技巧，具备良好的市场分析判断能力、商务谈判能力和客户服务意识。适应能力、学习能力和执行力强，能快速适应不同的工作环境并融入新团队及开展工作。  我在银行工作三年，掌握金融基础知识和金融相关专业技能，熟悉银行业务流程，全面掌握电销、面销的销售模式，熟练掌握客户开拓、维护、洽谈等销售技能。担任客户经理期间，曾获得2019年3月部门发卡业绩排名第一，个人在公司全国排名前二百，获得2019年4月部门发卡业绩排名第二。2019年全年保持销售业绩蝉联部门排名前五。个人全年累计发卡1000余张，超额完成600张的任务量。2020年转岗为市场专员，主要负责招商银行掌上生活招募合作商户的工作。与好利来唐山分公司、正月初六蛋糕连锁、海食家自助、碰碰凉连锁、泰田儿童甜品等多家本地知名连锁餐饮和零售品牌成功合作签约，并保持良好的合作关系。由于工作表现出色，得到公司领导和同事的认可，荣获公司2020年度“最佳辅导员”和2021年度“优秀员工”。  2021年6月，我进入了新的领域，从事医疗信息化解决方案项目销售工作，熟悉了行业的解决方案合作流程和项目跟进流程，沟通、协作能力也得到了大大的提高，能处理好客户关系和跨部门协作。入职第2个月，我就完成了签单，成为公司同批新人中最快出单的一个。在销售部门经理的指导和自己的主动学习下，完成项目的客户需求分析、销售方案制定、客户开发、项目运作、合同谈判及签署工作。全程跟进项目的启动、计划、实施、验收以及后续售后工作。协调公司内、外部资源和处理好与客户之间的关系，确保项目按时保质保量完成。 |
| 自我评价 |
| 本人具有良好语言表达能力及沟通协调能力，对工作认真细心用心、积极主动、敬业爱岗，有良好的职业道德和职业操守;其次抗压能力强，具有挑战性，能群策群力，团结同事，以求更好的完成工作 。 |