|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | | |
|  | **基本信息** | | 更新时间：2024-05-14 15:43 | | | |
|  | | | | | | |
| 姓 名 | | 王先生 | | 年 龄 | 42 |  |
| 电 话 | | 下载后可见 | | 毕业院校 | 青岛农业大学 |
| 邮 箱 | | 下载后可见 | | 学 历 | 本科 |
| 住 址 | | 潍坊市高新区 | | 期望月薪 | 10000-20000 |
| 求职意向 | | 大客户经理,销售总监,执业兽医师 | | | |
| 期望地区 | | 山东省 | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **教育经历** | |  | | | |
|  | | | | | | |
| 就读学校：山东畜牧兽医职业学院 就读时间：2003-09-2006-07就读专业：动物医学专业描述：动物医学专业，擅长猪病的防治 就读学校：青岛农业大学 就读时间：2013-09-2015-07就读专业：动物科学专业描述：参加成人高考，取得青岛农业大学本科学历，参加国家执业兽医师资格考试，取得国家执业兽医师证书 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **工作经历** | |  | | | |
| 工作单位：安徽东方帝维生物制品股份有限公司 工作时间：2022-12-01-2023-11-01在职职位：战略客户部总助工作地点：全国工作职责：协助公司副总对公司战略客户部进行管理，对战略客户猪用疫苗，动保产品进行招投标相关工作的跟进协调，对公司战略客户部销售经理进行考核以及客户督导工作，自身也顺带负责公司驱虫类相关药品在家畜家禽，宠物等客户开发和产品推广工作，以及浆膜炎疫苗在鸭上的市场调研及推广工作 工作单位：江西新世纪民星动物保健品有限公司 工作时间：2019-7-01-2022-11-01在职职位：大客户部北方区总监工作地点：大北方区工作职责：负责公司动保产品北方大区业务以及战略集团客户开发工作，主要战略客户大北农，伟嘉，新希望，环山，大象，天邦，牧原等，中标两个猪板块大集团客户，三个腰部大客户。全程参与操作开发中惠，海鼎等饲料企业添加剂产品的整个招投标过程，组织开发北方区消毒剂产品在畜禽，宠物以及水产养殖领域的推广和网络建设。 工作单位：美国礼来动保 工作时间：2010-05-01-2019-06-01在职职位：省区经理工作地点：山东工作职责：主要负责山东省环山，大北农，龙大，福祖，万福，益生，江泉，中慧，得利斯，新雅，新青峰，乔新，济宁原种，菏泽宏兴，日照原种等集团客户的开发与维护。协助各县级经销商组织终端家庭农场的小型会议，进行产品的讲解推广和促销活动，协助团队完成省区总任务指标，获得公司销售明星证书；获得公司星云计划奖励 工作单位：四川华神生物制品有限公司 工作时间：2008-02-01-2010-04-01在职职位：区域经理工作地点：山东胶东地区工作职责：负责山东胶东地区客户的开发与维护，组织客户会议,推广伪狂犬三基因缺失疫苗扑伪优和猪瘟疫苗，开发出数个具有战略意义的客户 工作单位：福州大北农生物制品有限公司 工作时间：2006-01-01-2007-12-31在职职位：生物制品业务经理工作地点：江苏工作职责：负责江苏徐州宿迁地区疫苗销售推广工作，全省销售业绩排名前两名。 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **自我评价** | |  | | | |
| 热爱销售，具有较强亲和力，富有激情，具有敏锐的洞察能力和市场分析能力。性格热情开朗，待人友好，做事认真负责，热爱学习，考取了国家执业兽医师证书，擅长将技术与销售融合进行顾问式营销，熟悉猪场的生产管理，可以应对常见猪病的防治，给出合理的用药方案。山东省内外企工作十年，有很好的规模场和渠道经销商资源，最近几年主要针对大客户的开发维护工作，与国内部分头部集团客户建立了良好的合作关系 | | | | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **其他特长** | |  | | | |
| 熟悉集团公司的开发管理流程， 对大客户的开发与维护以及生产中面临的问题有很好的经验， 对于渠道经销商的开发与管理有丰富的经验，擅长顾问式营销以及销售推广会议的运作。 | | | | | | |