|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | | |
|  | **基本信息** | | 更新时间：2024-05-17 14:12 | | | |
|  | | | | | | |
| 姓 名 | | 张石亿 | | 年 龄 | 29 |  |
| 电 话 | | 下载后可见 | | 毕业院校 | 运城农学院 |
| 邮 箱 | | 下载后可见 | | 学 历 | 大专 |
| 住 址 | |  | | 期望月薪 | 20000以上 |
| 求职意向 | | 销售总监,种畜禽销售经理 | | | |
| 期望地区 | | 山西省|河北省|河南省 | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **教育经历** | |  | | | |
|  | | | | | | |
| 就读学校：运城农业职业技术学院 就读时间：2014-09-11-2017-06-09就读专业：畜牧兽医专业描述：动物防疫 动物检疫 动物毒理 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **工作经历** | |  | | | |
| 工作单位：唐人神 工作时间：2020-06-01-至今在职职位：华北大区生猪营销总监工作地点：河北邯郸工作职责：肥猪，小猪，种猪统一管理销售，完成华北区120人每人竞价押金10万线上平台竞价系统，从0带起35人生猪整体销售系统。优化纪律，0贪腐。 小猪，肥猪，种猪，淘汰猪全品类销售。 1.从0带起35人销售团队，组建生猪销售竞价平台，年销售量150万头➕。 2.组建种猪销售团队，年销售量5到20万 3.组建小猪销售团队，年销售30到50万 4.建立廉洁追溯，0贪腐。 5.期货，中央厨房销售，对接 工作单位：牧原集团 工作时间：2016-10-05-2020-05-14在职职位：生猪销售华北大区经理工作地点：河南 山西运城工作职责：负责种猪 小猪 育肥猪 淘汰猪销售 有强大稳定的猪贩子资源 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **自我评价** | |  | | | |
| 工作一直做生猪销售 ,小猪，肥猪，种猪一共销售基本1000多万头，生猪代宰oem，中央厨房预制菜政府学校大型企业食堂和连锁超市生猪熟制品销售谈判对接，饲料兽药检测试剂不考虑，只做华北市场。 | | | | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **其他特长** | |  | | | |
|  | | | | | | |