|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | **基本信息** |  更新时间：2024-05-08 02:47  |
|  |
| 姓 名 | 梁敏超 | 年 龄 | 40 |  |
| 电 话 | 下载后可见 | 毕业院校 | 电子科技大学中山学院 |
| 邮 箱 | 下载后可见 | 学 历 | 本科 |
| 住 址 |  | 期望月薪 | 5000-10000 |
| 求职意向 | 饲料添加剂销售员,大客户经理 |
| 期望地区 | 广东省|广西省|海南省 |
|  |  |  |
|  | **教育经历** |  |
|  |
| 就读学校：电子科技大学中山学院 就读时间：2004-09-01-2008-06-30就读专业：通信工程专业描述：移动通信、数据通信、通信网系统等 |
|  |
|  | **工作经历** |  |
| 工作单位：山东龙昌动物保健品有限公司 工作时间：2022-01-01-2022-07-31在职职位：区域销售工作地点：阳江、肇庆、江门工作职责：主要为公司推广猪用胆汁酸和杜仲叶提取物，主要以县区为开发单元，主攻当地兽药动保经销商。 工作单位：珠海裕泓农业科技有限公司 工作时间：2020-05-01-2021-03-31在职职位：区域销售工作地点：粤西及广西工作职责：1、负责公司的猪场环控产品在粤西及广西区域的销售工作。
2、通过一年时间的业务拜访，为公司在5个地市签订了11个产品经销商合同，9个规模猪场（母猪500头、肉猪10000头以上）的环控设备合同，其余养殖散户的设备销售金额约为80 万。 工作单位：湛江漓源饲料有限公司 工作时间：2021-05-01-2021-12-31在职职位：公司+农户开发员工作地点：湛江、茂名工作职责：1、通过学习对养户的拜访、洽谈、成交、跟踪等一系列动作，提升了与客户之间的信任度。与力源公司进行公司+农户模式的养殖合作。
2、作为最前线的一名销售业务员，主要工作是参与围绕各镇经销商开发当地养殖户的饲料业务。 |
|  |
|  | **自我评价** |  |
| 近10年与政府单位及大型企业协同工作的经验，全日制工科毕业，思路严谨细致，熟悉作工程及销售计划，能有序把业务开发的各个动作进行合理安排。进入畜牧行业两年多，从设备到饲料顺利过渡，为了增加自身谈资，独立学习了饲料、设备、动保等各个板块的业务知识，开发了一系列的经销商和规模养殖场（玉林新天地、玉林奇昌等）客户并与饲料厂内的技术队伍保持了良好的关系。 |
|  |  |  |
|  | **其他特长** |  |
|  |