|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | **基本信息** |  更新时间：2024-05-16 11:26  |
|  |
| 姓 名 | 何荣智 | 年 龄 | 43 |  |
| 电 话 | 下载后可见 | 毕业院校 | 佛山科学技术学院（兽专） |
| 邮 箱 | 下载后可见 | 学 历 | 硕士 |
| 住 址 | 广东省江门市 | 期望月薪 | 10000-20000 |
| 求职意向 | 兽药销售经理,疫苗销售经理,配合料销售经理 |
| 期望地区 | 广东省/江门市 |
|  |  |  |
|  | **教育经历** |  |
|  |
| 就读学校：甘肃农业大学 就读时间：2005-2008就读专业：基础兽医专业描述：通过三年的研究生学习，掌握了实验室常见大型仪器的使用（如红外光谱、高效液相等），具备初步药物研究开发和结构解析的能力。 就读学校：佛山科学技术学院2001/9-2005/6 就读时间：2001-2005就读专业：兽医专业描述：病原分离、鉴定，抗体监测等常规实验技能
根据病畜的症状、剖检病变，处理常见的畜禽疾病 |
|  |
|  | **工作经历** |  |
| 工作单位：广东温氏大华农生物科技有限公司 工作时间：2023-07-13-2024-08-31在职职位：业务经理工作地点：广东工作职责：负责任广州以西地区鸭鹅疫苗销售与售后工作。 工作单位：遂溪耀梅兽药有限公司 工作时间：2021.06-2023-07-10在职职位：技术老师工作地点：遂溪工作职责：2021.06-2021.12负责鸡鸭鹅鸽疾病的诊断与治疗，日均30多个病例，积累了丰富的临床经验。2021年销售额800多万。
2022.01负责全公司运营工作，通过市场推广和内部提升，日均病例上到60个左右，全年1512万的销售额。 工作单位：茂名市东润农业发展有限公司 工作时间：2018.09-2021.06在职职位：总经理工作地点：茂名工作职责：负责全公司500头种猪的生产和运营工作。 工作单位：中美纳比生物科技有限公司 工作时间：2014.01-2018.07在职职位：销售经理工作地点：广东，海南工作职责：负责广东省和海南省的销售工作。 工作单位：诺伟司国际贸易（上海）有限公司 工作时间：2011.12-2013.12在职职位：销售经理工作地点：广东，海南工作职责：负责广东省和海南省猪市场业务的整体规划与市场布局至，完成了广东省和海南省经销商的布局和扶强扶壮工作
a)粤东市场原有经销商不适合公司业务发展及时调整；同时细化市场，将广州、惠州、深圳、东莞和河源联成一体化为一个市场；潮、梅、汕为一个市场。
b)粤西原有经销商的帮扶，培训其业务团队、激励其业务人员；集团客户的开发，使经销商愿意投入精力和财力共同将该事情做好。
c)通过对市场的调整与经销商帮扶，FY13财年Q1完成FY12财年55%的销量，FY13销售额翻2.5倍。
1.重点产品的推广计划 脱霉剂和酸化剂
2.核心产品的推广计划 有机微量元素 酶制剂
3.经销商8-10核心大客户开发计划
4.二级销售商的开发与维护
?市场信息搜集和数据整理工作，配合公司新产品开发与上市工作
a)通过政府规划等相关资料了解市场情况，明确客户地域分布，调整市场投入。
b)通过行业内的基层业务人员了解客户的需求，制定开发计划。
c)通过与客户的交流发掘客户的潜在需求，反馈公司开发新产品。
d)通过了解竞争对手的动向了解市场的需求。
部门：销售部 工作单位：拜耳（四川）动物保健有限公司 工作时间：2008.03-2011.11在职职位：销售经理工作地点：广东，海南工作职责：2008年上半年完成科特壮和拜有利在罗牛山集团的实验与招标工作，并协助市场完成这两个产品说明书的更新；
2008年7月至2009年12月负责拜耳产品在罗牛山集团和广东温氏家禽全国的销售工作；
2008年至2009年作为讲师支持广东、广西和海南销售工作；
2010年1月至2011年11月负责广东省西部和海南省除温氏和罗牛山客户的销售工作，带领团队从原来的350万基础量增涨至1000万销量，获2010年度总经理奖；
部门：销售部 |
|  |
|  | **自我评价** |  |
| 10余年的市场销售和管理工作经验
数据分析能力强，综合判断力强，善于整合优质资源
具备全局观和中长期规划意识
熟知南方市场，与当地大型养殖企业和经销商建立了良好关系
为人诚实、热情开朗；工作认真负责、善于合作、具有良好的团队精神
很强的适应能力和自学能力；良好的与人沟通能力 |
|  |  |  |
|  | **其他特长** |  |
|  |