|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | | |
|  | **基本信息** | | 更新时间：2024-05-11 15:40 | | | |
|  | | | | | | |
| 姓 名 | | 梁皓 | | 年 龄 | 45 |  |
| 电 话 | | 下载后可见 | | 毕业院校 | 暨南大学 |
| 邮 箱 | | 下载后可见 | | 学 历 | 本科 |
| 住 址 | |  | | 期望月薪 | 20000以上 |
| 求职意向 | | 副总经理,副总裁,销售总监 | | | |
| 期望地区 | | 北京市|上海市|河南省 | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **教育经历** | |  | | | |
|  | | | | | | |
| 就读学校：暨南大学 就读时间：1996-09-01-2000-07-15就读专业：工商管理专业描述：工商管理主要研究管理学、经济学和现代企业管理等方面的基本知识和技能，包括企业的经营战略制定和内部行为管理等，运用现代管理的方法和手段进行有效的企业管理和经营决策，制定企业的战略性目标，以保证企业的生存和发展。 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **工作经历** | |  | | | |
| 工作单位：焦作佰役安生物科技有限公司 工作时间：2022-04-01-至今在职职位：营销中心总经理工作地点：郑州工作职责：有团队资源，全国布局。 1负责家畜，原料，外贸部营销管理工作。 2 根据公司现有生意发展现状，制定对应的品牌和渠道策略破局策略。 3 根据公司发展，围绕营销中心做对应的各部门人才梯队建设。 4 根据行业发展趋势，做新模式新发展规划。 工作单位：浙江心安食品有限公司 工作时间：2018-04-01-2022-03-31在职职位：营销中心副总工作地点：浙江海宁工作职责：工作内容： 1.对烘焙行业调研分析，对公司整体生意发展进行规划。 2.围绕公司生意规划，制定品牌，渠道，组织发展策略 3.围绕目标，制定业绩提升具体策略，参与一线销售推动过程 4.对整体营销费用预算，投入方向管控。确保有效投入。 5.对整个营销中心体系打造管理。 工作单位：郑州思念食品有限公司 工作时间：2014-07-01-2018-03-31在职职位：渠道部门总监工作地点：郑州工作职责：1.参与公司的生意规划，根据公司生意发展及市场现状制定营销发展目标。 2.为确保销售目标达成，针对行业发展趋势及公司现状，制定有效的渠道策略，产品策略，销售提升策略。 3.根据销售计划及发展重点，设计销售组织架构及绩效体系。 4.根据不同的市场及阶段，制定不同的渠道覆盖模式，及覆盖执行渠道标。 5.跟进销售各项执行，分析不足，对营销团队进行指导管理。 6.销售运营体系的搭建，人员能力提升培训及模型 工作单位：百事可乐饮料有效公司 工作时间：2004-03-01-2014-06-30在职职位：销售持续与发展部门负责人工作地点：深证，郑州工作职责：工作职责： 1.组织市场调研，完成河南市场销售架构及路线设计 2.组织安装支持及改进本地不同的GTM销售系统组合，提升简化规范系统执行，提升分销执行 3.通过系统数据分析反馈，总结机会点，组织相关部门提出整改措施 4.通过区域大学管理执行情况，对销售主任经理级进行辅导，组织培训，提高管理水平。 5.销售，销售晋级，区域管理培训 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **自我评价** | |  | | | |
| 1. 20 年销售及管理经验，有企业操盘能力和成功案例，具备战略规划，品牌定位打造，渠道设计，团队打造实战能力和经验（有成功案例：味斯美，从一个作坊式企业，打造成行业顶尖品牌企业）； 3. 破局能力：对消费市场敏感性强，对成熟企业痛点破局，对中小企业从营销发展瓶颈重新定位，资源整合，策略布局。（案例：如思念食品) ； 4. 系统打造能力：百事可乐出身，擅长销售体系建设，营销工具管理使用（这方面 | | | | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **其他特长** | |  | | | |
|  | | | | | | |