|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | **基本信息** |  更新时间：2024-05-13 10:01  |
|  |
| 姓 名 | 张平俊 | 年 龄 | 47 |  |
| 电 话 | 下载后可见 | 毕业院校 | 煤田地质学院 |
| 邮 箱 | 下载后可见 | 学 历 | 大专 |
| 住 址 | 河南省郑州市荥阳京城办 | 期望月薪 | 20000以上 |
| 求职意向 | 饲料原料销售经理,预混料销售经理 |
| 期望地区 | 河南省|甘肃省|陕西省|山西省|宁夏自治区 |
|  |  |  |
|  | **教育经历** |  |
|  |
|  |
|  |
|  | **工作经历** |  |
| 工作单位：旭瑞赛诺杰 工作时间：2022-07-15-2023-12-29在职职位：区域经理工作地点：洛阳、临汾、运城工作职责：主做洛阳平顶山区蛋禽5%和反刍4%产品，经过四个月努力，五人团队人均月销量达到16吨，突破多年在该区域月销量低于十吨局面，获得部门奖励和各级领导认可。
感触：质量是拓展市场的基石，爱岗敬业是薪酬的原动力，优秀的团队力量来自勤奋务实感恩！ 工作单位：比利美英伟 工作时间：2020-01-06-2022-06-28在职职位：销售工作地点：宁夏甘肃山西河南工作职责：带领5人团队主销蛋鸡5%和反刍5%产品，进入空白区域，第一个月突破该区域零销量现状，连续两个月销量超过15吨，经过3个月努力，人均销量超过10吨。完成全年销量任务，团队工作状态得到认可。
工作总结：销售的每一步需要投资，赢利来自回报，收获是诚信务实的商标。 工作单位：德宝群兴 工作时间：2016-01-05-2019-12-30在职职位：销售工作地点：河南山西安徽工作职责：规划全年销量，组建8人团队、严格把控市场布局、认真走访会议推广、周密跟进服务，多次组织大客户和规模养殖户回公司考察学习，努力完成全年任务，得到晋升和奖励。
总之：优质产品需要优秀的工作者呈现它的价值，奋发图强的团队需要德才兼备的善举者掌舵！ 工作单位：北农大 工作时间：2008-05-06-2015-12-30在职职位：销售工作地点：河南/赤峰/安徽/山西工作职责：2008年5月至12月在北农大销售部担任登封伊川县销售，多次走访中大型养殖场，经过几场会议，稳定新客户合作积极性，4%月销量达到30吨以上，突破该区域零销量。完成全年任务得到晋升和奖励。
总之：爱岗敬业，边干边学；务实勤奋，执着拼搏；协同共赢，诚信感恩！苦中有乐，享受过程！ |
|  |
|  | **自我评价** |  |
|  |
|  |  |  |
|  | **其他特长** |  |
|  |