|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | | |
|  | **基本信息** | | 更新时间：2024-04-16 22:20 | | | |
|  | | | | | | |
| 姓 名 | | 张建 | | 年 龄 | 29 |  |
| 电 话 | | 下载后可见 | | 毕业院校 | 北京联华计算机学院 |
| 邮 箱 | | 下载后可见 | | 学 历 | 大专 |
| 住 址 | |  | | 期望月薪 | 10000-20000 |
| 求职意向 | | 兽药销售经理,猪药销售员,饲料添加剂销售经理 | | | |
| 期望地区 | | 不限 | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **教育经历** | |  | | | |
|  | | | | | | |
| 就读学校：北京联华高等职业学院 就读时间：2010-09-01-2013-07-01就读专业：室内设计专业描述：室内设计专业 画图 绘图等 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **工作经历** | |  | | | |
| 工作单位：哈尔滨生物制品二厂有限责任公司 工作时间：2015-05-01-至今在职职位：大客户部经理工作地点：哈尔滨工作职责：1.超额完成销售任务，负责公司化药产品、营养型添加剂、活菌添加剂、酶制剂、预混料在地区经销商，终端养殖场的推广与销售，多次被公司评为优秀员工。 2.负责公司的公众号宣传与公司官网 的设计与维护，并多次通过公众号与网站为公司吸引大量合作客户。 3.负责公司电商部的组建与培训，包括产品讲解，市场开发、销售软件的使用、 4.负责销售区域的市场会议营销，利用ppt课件讲解及促成交易达成合作。 5.参与公司宠物药品的研制与设计产品包装及市场定位。 6.负责公司的各地区展会的展位预定与搭建工作。 7.根据公司发展需要组建电商分部“爱建锦园部”负责招聘人员，产品细分化，培训销售人员销售技巧。 8.大客户部经理，寻找客户、负责客户的产品定制交谈，产品配方制定、成本核算、产品包装设计等 9.负责过原辅料的采购及产品包材采购等业务，了解产品从原料到生产成品后的一切过程。 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **自我评价** | |  | | | |
|  | | | | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **其他特长** | |  | | | |
|  | | | | | | |