|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | **基本信息** |  更新时间：2022-04-05 19:04  |
|  |
| 姓 名 | N0063922 | 年 龄 | 48 |  |
| 电 话 | 下载后可见 | 毕业院校 | 豫南农业专科学校 |
| 邮 箱 | 下载后可见 | 学 历 | 大专 |
| 住 址 | 西安莲湖区 | 期望月薪 | 10000-20000 |
| 求职意向 | 大客户经理,销售总监 |
| 期望地区 | 不限 |
|  |  |  |
|  | **教育经历** |  |
|  |
| 就读学校：左右策划培训、聚成培训 就读时间：2003-07-2004-08就读专业：市场营销专业描述：销售工作经验的积累和持之以恒的学习，使自己营销工作能力不断提升，完全适应在不断变化的市场竞争环境下求新求变创造性的开展工作… |
|  |
|  | **工作经历** |  |
| 工作单位：西安泰乐星生物科技有限公司 工作时间：2013.3-至今在职职位：销售副总工作地点：西安工作职责：在总经理授权下全权负责公司的销售管理工作，带领销售团队全力以赴的完成预定目标，将公司销售团队整体和市场份额提升到一个新的台阶，勇于创新，与时俱进是我一惯的追求，敢于挑战，敢于担当是我秉承的作风，团结互助，共享共赢是我一直推崇的合作理念！重点负责集团客户的开发和维护工作。 工作单位：广州博士奥生物科技有限公司 工作时间：2002.10-2007.1在职职位：山东，河南，安微，江西，湖南，湖北销售销售经理工作地点：华中市场工作职责：负责华中六省市场客户的开发和销售渠道的布局，负责组建本区销售团队和销售管理工作，在这几年的一线销售管理工作中使个人能力得到了扎实的锤炼，具备了丰富的管理阅历，提升了自己的营销理论知识和实际销售管理市场和管理团队水平，并参与了公司营销战略的策划和制订市场销售运作方案工作，由一个普通的业务员提升到中层管理角色的转变！ 工作单位：广东紫金正天动物药业有限公司 工作时间：2007、7-2012、12在职职位：销售部经理工作地点：全国市场工作职责：负责市场营销策划和销售团队管理工作，07年加盟公司时总销售只有1200万元到2O1O年已达到6000万元人民币，使公司各项工作的开展完全进入规范化、科学化、流程化的轨道。公司利润连年翻番，业务范围不断扩大，取得了令行业瞩目的销售业绩。营销队伍由07年14人到1O年已经达到45人，营销团队整体水平在同业位居前例。带领销售团队从几个省的业务到全国市场的全面展开。本人负责市场营销方案的制定，销售团队的管理及培训，市场开发与管理、、、，具有极强的市场拓展能力，卓越的沟通谈判与公关能力，能有效带领营销团队拓展工作，完成目标。 |
|  |
|  | **自我评价** |  |
| 负责市场营销方案的制定，销售团队的管理及培训，市场开发与管理、、、，具有极强的市场拓展能力，卓越的沟通谈判与公关能力，能有效带领营销团队拓展市场；有激情、有魄力，能承受较强的工作压力，忠诚敬业。从2012年专做集团客户业务。 |
|  |  |  |
|  | **其他特长** |  |
| 我叫崔俱虎，一直以来，本着对市场销售工作的浓厚兴趣，对市场营销的执著热情，在饲料、饲料添加剂、特别是兽药市场销售工作锻炼中，使我积累了丰富的市场实战经验。得到广大营销界同仁肯定和认可。10多年的市场磨练和持之以恒的理论知识学习，成就了我今天的与众不同。擅长根据行业的发展趋势及现状结合公司的实际制定市场运作方案。特别是在开发集团大客户方面，快速整合市场大客户资源和人脉资源，聚焦发力。具有极强的市场拓展能力，卓越的沟通谈判与公关能力，能有效带领营销团队拓展市场；别具一格，独树一帜。诚实守信，勤奋好学，敢于挑战。 |