|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | | |
|  | **基本信息** | | 更新时间：2024-04-15 11:54 | | | |
|  | | | | | | |
| 姓 名 | | 杨湮东 | | 年 龄 | 38 |  |
| 电 话 | | 下载后可见 | | 毕业院校 | 江西科技学院 |
| 邮 箱 | | 下载后可见 | | 学 历 | 大专 |
| 住 址 | | 江西省赣州市 | | 期望月薪 | 10000-20000 |
| 求职意向 | | 销售总监,市场总监,分公司总经理 | | | |
| 期望地区 | | 江西省|广东省 | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **教育经历** | |  | | | |
|  | | | | | | |
| 就读学校：江西科技学院 就读时间：2003-09-2006-09就读专业：市场营销专业描述：市场营销 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **工作经历** | |  | | | |
| 工作单位：广东新希望公司 工作时间：2019-05-01-至今在职职位：总监工作地点：粤东-梅州工作职责：1.量和利两个维度设计预算管理 2.组织架构搭建、营销人员招聘 3.队伍培训，队伍氛围建设。 4.市场拓展，目标为导向，队伍KPI考核。 5.内部协调与调度，保障品质和供应。 工作单位：美国嘉吉（中国事业部-华南大区） 工作时间：2016-2018.5在职职位：部门经理工作地点：华南(湖南、湖北)工作职责：1 大区市场战略规划：发展方向 市场目标 产品定位分析和定型。 2 运营布局的搭建；产品布局、市场布局、销售布局、营销组织结构布局 资源分配。 3营销策略制定:基于对市场和客户的深度研究，确定产品策略、渠道策略 、直销策略以及大客户的终端解决方案。 4 团队的搭建和培养：选人 用人 培养人，并对选人用人提出标准和要求。 5 业务推进：重点客户的开发与维护，协助团队完成业绩目标，协调公司组织部门对销售的支持。销售团队执行的督导，节奏的把控。 直属上级：大区总经理 下属团队：20人以上 工作单位：广东海大集团有限公司 工作时间：2010/8-2016/2在职职位：市场经理/总监工作地点：广惠-粤东-粤西工作职责：1、根据公司的发展战略规划参与并制定销售战略，包括（产品定位、销售目标、销售模式、市场策略、费用预算）灌宣与实施。以身作则，事为人先，管理团队。 2、市场层面: 包括市场调研、市场的布局、区域划分、目标量化分解、责任到人。根据不同的市场采取对应的策略，采取多样开发套路及市场打法。(市场策略、会议营销、传统营销灵活运用。）协调团队市场拓展，跟进执行，如遇市场推进过程中与计划发生偏差及时校正纠偏。 3、有前瞻性，对市场（大区、片区）变化、机会点有敏锐的嗅觉，及时开发目标网络客户等，与重要客户建立良好的关系，并进行有效管理，使其对公司保持高度的认同感，建立长久的合作关系成为公司战略合作商。（对市场管理能总体把控：包括产品、价格、促销、渠道等） 4、团队建设：人员的招募、岗位标准设定、团队培养培训、队伍考核。做好传、帮、带的工作，发掘人才，培养人才。不同能力的人用其所长，放在合适的位置上，协调团队完成工作目标。充分发挥指导监督作用，工作中善用授权、激励、沟通、协调。 5、组织与计划：定人、定区域、定物，层级制管理。整合内外部资源，在目标的推进过程中组织调度，确保执行的高效。 6、制度机制建设与完善。建立工作制度和工作流程，设置奖惩。紧抓规章制度，严格要求严格执行，在原则面前没有妥协，在纪律面前没有特殊，人人平等。在管理过程中发现问题不断完善制度体系....... 7、总结、自省、修正、改进。 (团队12人:含销售专员、主任、区域经理) 年销量:10万吨 | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **自我评价** | |  | | | |
| 市场研究、战略规划、团队建设、组织计划、会议营销、客户开发。 | | | | | | |
|  |  | |  | | | |
|  | **其他特长** | |  | | | |
| 1、市场渠道的开发建设并维护 2、组织与管理 3、坚持 特长：书法 游泳 等 2012/07 -- 2012/11 网络开发（渠道） 责任描述： 公司原区域市场占比15% 开发3个以上中大型渠道以达到本年度完成30%以上市场占有率提供支持。 项目简介： 区域市场开发渠道奖公司第二名。（有相关荣誉证书）通知面试可一并带过来。 | | | | | | |