|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 应聘职位： | **综合超市运营店长经理（国营）** | **智联招聘** |
| 应聘机构： | **吉林省江山人才产业集团有限公司** |
| 工作地点： | **吉林市** |

ID：5QumyydA9V(BFNTKG7MG6A 最近活跃时间：10月12日

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **刘海瑞**  |  |

 |
| **男     31岁 (1988年4月)     9年工作经验     大专     未婚** 现居住地：长春 | 户口：长春 | 群众  |  |
| 手机：18744004949E-mail：531350169@qq.com  |

**求职意向**

|  |  |
| --- | --- |
| 期望工作地区：  | 全国  |
| 期望月薪：  | 10001-15000元/月 |
| 目前状况： | 我目前在职，正考虑换个新环境 |
| 期望工作性质： | 全职 |
| 期望从事职业： | 服务员、高级管理、销售管理 |
| 期望从事行业： | 快速消费品、互联网、耐用消费品 |

**自我评价**

1、熟练掌握办公软件。
相信用自己最大的能力来完成相关的任务，本人有较强的责任心，较强的抗压能力，自我缓解能力，良好的团队管理能力
2、学习能力强，思想活跃、

我的信仰:给我一点水，我回报一片海洋。

**工作经历**

|  |
| --- |
| **2017.03 - 至今   公牛集团股份有限公司   (2年 8个月)**  |
| **客户经理 | 6001-8000元/月**  |
| 耐用消费品 | 企业性质：股份制企业  |
| 工作描述： | 1、经销商回款、发货，2、区域经销商备选，3、公司相关指标达成，跟进，人员团队管理4、年度任务分解、人员绩效制定 |

|  |
| --- |
| **2014.10 - 2017.01   内蒙古伊利实业股份有限公司长春公司酸奶事业部   (2年 4个月)**  |
| **销售经理 | 10001-15000元/月**  |
| 快速消费品 | 企业性质：股份制企业 | 规模：10000人以上  |
| 工作描述： | 1、工作目标：100%完成公司下达的所辖区域内的总体销售任务2、促销策划：①产品价格促销策划，②节日期间外场活动的策划③大型品牌推广主题活动的策划，产品社区热卖活动的策划④新品推荐主题活动的策划3、渠道管理：①市区市场传统渠道的市场精耕细作，②市区现代卖场终端基础建设工作的开展③县级市场，城乡市场的开发拓展、品牌推广及产品下沉，品项分销等工作的开展4、经销商管理：①负责日常订单，货款，结案，往来账目等日常工作的沟通协调 ②负责团队配送业务，人员的日常工作技能培训，公司要求政策宣贯布达，日常市场基础拜访频次线路，送货周期等终端服务情况的监督，指导5、人员管理：①人员的日常出勤管理，②日常售卖技巧的培训，公司政策宣贯③销售目标的分配及制定及任务达成过程的跟踪，④激励政策的制定以及等工作7、客诉管理：负责所辖区域内产品客诉的处理8、新品推广：①公司上市新品的 市场推广，试吃，热卖等主题活动的策划②公司上市新品的市场推广，制定业务团队激励政策③公司上市新品的市场宣传，销售终端广告牌，海报，卖场陈列装饰设计人员宣传服装制定，车体广告设计等工作 |

|  |
| --- |
| **2010.07 - 2014.05   黑牛食品股份有限公司   (3年 11个月)**  |
| **销售经理 | 6001-8000元/月**  |
| 快速消费品 | 企业性质：民营 | 规模：10000人以上  |
| 工作描述： | 1、负责产品推广、促销制定2、季度费用申报，3、人员费用管理，绩效考评4、年度任务分解5、人才培养 |

|  |  |
| --- | --- |
| 管理经验： | 汇报对象：部门经理 | 下属人数：3人 业绩描述：1，人员招聘，管理，任务制定2，现在、传统特通市场价格管控3、车辆费用的审核4、市场产品规划与销售、渠道开发、团队建设5、市场中短期市场规划6、办事处日常工作管理7、全年任务分解  |
|  |

**教育经历**

|  |
| --- |
| 2008.06 - 2011.06   吉林农业大学发展学院   电子商务   大专  |

**语言能力**

|  |
| --- |
| 英语： 读写能力一般 | 听说能力一般  |

**专业技能**

|  |
| --- |
| 驾驶：一般  |

**兴趣爱好**

|  |
| --- |
| 读书，交友、跑步  |