



潘胜金

ID:43522540

目前正在找工作 13728952098 418393880@qq.com
男 | 34岁 (1985年5月13日) | 现居住 深圳 | 10年工作经验

最近工作 (1年 3个月)

职位: 销售总监
公司: 北京派瑞威行广告有限公司
行业: 互联网/电子商务

最高学历/学位

专业: 音乐, 作曲
学校: 广西玉林师范学院
学历/学位: 本科

个人信息

QQ号: 418393880 户口/国籍: 黔东南
身高: 171cm 婚姻状况: 未婚
政治面貌: 共青团员

目前年收入: 42 万元 (包含基本工资、补贴、奖金、股权收益等)

求职意向

关键字: 招商总监 招商运营总监 商务总监 BD总监 销售总监 客户总监
期望薪资: 20000-24999元/月 地点: 深圳
职能/职位: 销售总监 销售经理 广告客户总监/ 行业: 互联网/电子商务 广告 计算机软件
副总监 大客户管理 总监/部门经理
销售总监

到岗时间: 1周内 工作类型: 全职

自我评价: 职业定位: 消费品数字营销经理人!

9年互联网营销从业经验, 从销售一线起步至晋升为高层管理职务; 对电商营销、数字营销、新零售等领域有着丰富认知与经验; 擅长市场销售及助力企业数字化营销转型。

一、管理经验: 6年团队建设管理经验, 带过100多人团队; 具备良好市场营销规划、客户拓展管理、人员及制度管理等经验; 有效做好工作事务清晰有序管理及自我管理。

二、渠道销售经验: 较强的业务销售开拓能力, 良好的渠道开拓及管理经验。

三、运营推广经验: 良好电商平台 (京东、天猫等) 运营推广、活动策划经验; 对产品运营、品牌运营、用户运营、内容营销、社群营销等领域有丰富认识。

四、市场经验: 具备良好渠道战略合作经验, 实现多方跨界互联、资源整合。

五、培训讲师经验: 具备数字营销、电商营销等主题上百人培训演讲经历; 良好的文字功底及语言表达能力。

六、资源积累: 具备丰富的行业品牌公司客户资源、互联网行业人脉资源、行业协会资源、电商产业园区等资源。

七、学习能力: 强烈的学习欲望, 热爱阅读, 善于通过各渠道及方式进行学习, 并有计划地运用至实际工作中, 思考总结, 提升工作成效。

八、性格特点: 具备高效的执行力及强目标计划导向力、良好的抗压能力; 良好的独立思考和解决问题能力; 清晰的思维逻辑、乐观及细腻的心态; 能够站在各方立场及角度, 妥善处理好工作及生活上的事务往来。

近期情况: 从派瑞辞职后, 回老家帮父母开了个便利店, 与表兄妹投资开了家餐饮店, 店里生意由家人负责打理; 2019年春节后回到深圳, 3月中旬入职家数字全案营销公司从事高级营销经理工作, 合作媒体包含谷歌、Facebook、今日头条、抖音、腾讯社交广告、粉丝通等国内外

工作经验

2018/6-至今 北京派瑞威行广告有限公司 (1年 3个月)

互联网/电子商务 | 500-1000人 | 上市公司

新零售事业部 销售总监

工作描述： 1、工作任务：负责面向广告主销售公司代理的媒介资源，为广告主提供广点通、微信 MP、京准通、今日头条、抖音、阿里汇川等媒体数字广告营销服务。

 2、业务规划：根据销售任务，制定中、短期销售计划；与客户建立长期战略合作关系。

 3、客户开发：独立及带领团队开发新客户，通过电销、面销及会销等模式开发广告主客户；结合客户需求及痛点，制定营销推广方案。

 4、市场分析：结合市场趋势、需求变化、竞争对手和客户反馈等方面信息，不断优化客户开拓及营销策略。

 5、客户服务与管理：维护现有客户合作关系，与相关部门协作完成广告投放工作；对全网传播做整合性思考，联合各部门资源达成客户营销需求。

 6、营销工具建设：制作业务流程技巧及话术策略，形式有效的业务流程体系。

主要业绩： 1、与姿美堂（美妆、营养食品项目）达成合作，投放渠道京准通（京东直投），前期试投预算 30 万元。

 2、与华侨城（旅游项目）达成合作，投放渠道今日头条、抖音、广点通、粉丝通，前期试投预算 350 万元；

 3、与劲牌（保健酒项目）达成合同，投放渠道京准通，前期试投预算 60 万元；

辞职原因：

此岗位为北京总部编制岗位，因决定来深圳发展（妈妈、弟弟等家人在深圳），没有持续在北京总部办公，而在深圳分公司办公负责华南市场；因在深圳分公司办公一方面跟深圳伙伴没有工作上的交集，另一方面跟北京事业部的领导和同事因距离原因不方便紧密沟通交流，导致工作氛围不理想，加上有事需回贵州老家办理（帮父母开便利店、与表兄妹合伙开餐饮店等）而选择辞职。

2016/4-2018/5 北京微九州科技有限公司 (2年 1个月)

互联网/电子商务 | 50-150人 | 民营企业

营销中心/总裁办 营销总监/副总经理

工作描述： 1、工作任务：负责公司移动营销软件、社交电商小程序、腾讯系数字广告等移动营销解决方案业务的销售运营管理工作，帮助企业数字化营销转型升级。

 2、战略规划：协助总裁并亲自制定了集团业务发展战略规划、经营方针，结合规划负责组织、实施日常运营管理，明确公司商业方向。

 3、组织架构规划及人才建设：重新梳理了组织架构，结合业务发展规划，有效引进了各部门发展需求人员；新组建了渠道部、运营中心。

 4、部门管理：进行总部及各分公司的整体管理工作；重新梳理了各部门（销售部、渠道部、运营部、运维部、设计部、市场部、人资行政部）管理制度及绩效考核方案，实现了制度化、标准化、流程化管理体系，促进了各部门工作协同及业务有效达成。

 5、业务培训：进行成员互联网电商及新媒体营销知识、产品知识、业务技能、管理理念等培训，提升了成员综合能力及业务水平。

 6、直销客户开发：进行重点直销客户合作洽谈；通过自身资源以及渠道资源整合，增加了签约客户量；如亲自签约了古船、首农、格力、习酒、正大、意会自调酒等品牌客户。

 7、渠道客户开发：建立了渠道代理商开发体系，进行重点渠道代理商合作洽谈；做好渠道关系维护及代理商业务系统培训，辅助代理商达成区域客户合作。

- 8、项目运营管理：进行项目运营推广管理,实现拉新、促活、留存、转化的持续提升；进行项目广点通等媒体平台广告投放及效果把控；策划线上线下营销活动；进行运营项目数据分析，结合数据优化调整运营方案及策略；有效提升了服务项目营销推广效果。
- 9、品牌推广：制订了公司及产品品牌推广计划，进行传播方案的策划、撰写及组织实施；设计制作及完善了公司相关媒介载体传播内容；监督推进了公司及产品的网络整合营销推广，并做好成本及预算控制，提升营销推广效果。
- 10、市场调研：制作了市场调研报告，研究市场竞争环境，深入理解业务发展趋势并及时作出反应及调整，提升市场竞争力。
- 11、资源整合：进行对外资源整合，如与李华清国际品牌、云谷电商产业园区、京拍档科技等达成了战略合作，为公司引入客源。
- 12、日常管理：组织召开全国各分公司高层会议，解决当前经营管理上所面临问题，并通过制度、标准及流程提升经营效益；进行公司各成员的思想交流工作，充分发挥员工的积极性和创造力。

下属：106人 | 汇报对象：CEO

- 主要业绩：
- 1、直销业绩成果：公司经营业绩逐年递增**98%**。
 - 2、渠道业绩成果：开发了济南、重庆、武汉、郑州、西安、广州、长沙、哈尔滨、大连、济南、杭州、南京地区代理商。
 - 3、2017年6月由营销总监晋升为副总裁职级。

辞职原因：

因许诺的**6%**的股份迟迟未能如期签订股权协议，为寻求有更好职业发展成果潜力的平台而辞职。

2015/8-2016/4 北京京拍档科技有限公司 (8个月)

互联网/电子商务 | 150-500人 | 民营企业

跨境事业部 事业部总监

- 工作描述：
- 1、工作任务：负责公司跨境电商代运营项目的业务开拓以及运营管理工作。
 - 2、业务规划：结合公司战略目标，制定了事业部发展经营计划及组织架构规划。
 - 3、部门管理：建设发展事业部团队，进行人员考核评价及人才梯队建设工作；制定了营销中心、运营部、自营采购部业务计划以及落地执行方案。
 - 4、管理工具制度建设：制定了事业部各部门管理规章制度和绩效考核方案，有效监督了成员工作职责；制定了各部门业务开展工具流，如招商PPT、产品采购计划、电商运营方案等。
 - 5、人员培训：组织开展了业务计划、互联网电商知识、电商运营、销售技能等方面人员培训，提升了成员综合能力及业务水平。
 - 6、客户开发：进行公司自营网店项目及代运营项目（京东全球购、天猫国际等渠道项目）的产品采购及客户招商合作；亲自签约了京东法国馆、京东澳洲馆等跨境电商代运营项目。
 - 7、电商运营：进行网店运营推广管理工作；通过平台（京准通、直通车、钻展、淘宝客等）广告投放、搜索优化排名等站内站外结合方式加大店铺流量，提升**ROI**；策划营销活动；统计及分析店铺的运营数据情况，形成数据报表，结合数据优化调整运营方案。
 - 8、客户服务管控：进行各项目服务品质监控，做好平台客情维护工作，协调内外部资源推动网店销售额提升。

下属：16人 | 汇报对象：副总经理

主要业绩： 跨境事业部运营电商项目整体销售额业绩月同比增长**21%-26%**；营销中心招商业绩共计达成**310**万回款。

2013/6-2015/8 北京京拍档科技有限公司 (2年 2个月)

互联网/电子商务 | 150-500人 | 民营企业

销售部 销售总监

工作描述：	一、销售部管理： 1、工作任务：负责公司电商代运营、京准通数字广告、电商软件业务的客户开拓工作，为客户提供京东、天猫等平台的电商及数字广告营销服务。 2、业务规划：制定了销售部业务发展规划及类目品牌引进计划，进行目标任务分解，整合内外部全渠道资源达成业务目标。 3、管理工具：制定了销售部工作守则制度、绩效方案、合作协议、业务开展工具流，梳理清晰了销售业务流程，促进了工作的有效开展。 4、部门建设：结合业绩目标，规划部门建设及人员招聘需求；进行销售成员业务系统培训，快速提升了成员产品知识以及销售技能；成员数由4人稳定培养到9人的销售团队。 5、客户开发：根据公司各阶段销售运营规划，进行各行业品牌客户开发；组织策划招商会、参加行业展会及会议、异业资源整合等全渠道引进客户资源；负责电商培训业务的市场招生，通过公司线下电商培训会议转化签约客户；联合京东组织策划品类招商会，如休闲食品招商会、服装招商会、美妆招商会等。 6、运营服务：督促及协助运营部做好网店运营服务工作，把控网店运营效率及客户服务水平；做好平台客情维护，提升网店推广资源。 7、产品采购：负责公司自有食品网店的货品采购工作，丰富自有网店品牌产品，亲自达成了御食园产品的代理合作。 8、电商运营方案制作：制定及优化了各细分品类网店运营推广实施方案，促进了客户开发效率提升。 9、渠道战略合作：进行行业协会、电子商务产业园区等渠道战略合作，制作合作方案及协议，有效提升公司品牌市场影响力及合作客源。 二、培训讲师工作：进行关于京东平台SEO搜索优化、网店运营、移动社交电商生态主题的线下培训课演讲，在合肥、石家庄、沈阳负责上百人的培训。
	二、培训讲师工作：进行关于京东平台SEO搜索优化、网店运营、移动社交电商生态主题的线下培训课演讲，在合肥、石家庄、沈阳负责上百人的培训。
下属：10人	汇报对象：副总经理
主要业绩：	一、基础服务费销售业绩：2013年6月至2014年6月共计达成823万，2014年7月至2015年7月共计达成业绩回款1426万。 二、渠道合作方面： 1、与山东中小企业局、中国渔业协会、颐高电商产业园达成合作，并负责产业园区项目电商人才培训孵化、互联网电商咨询服务等。 2、与中小企业协会达成战略合作，开展各地企业互联网转型培训、电商营销服务。 三、2015年8月由销售总监晋升为跨境事业部总监职级。 辞职原因： 公司经营管理出现不少问题，自己去推动后也无法作出太好的改变，为寻找有更好行业发展前景的职业平台而辞职。
2011/3-2013/5	京东集团 (2年 2个月) 互联网/电子商务 10000人以上 合资
POP开放平台	招商主管
工作描述：	1、工作任务：负责过京东POP开放平台服装、食品酒饮、保健品、化妆品、母婴等品类的商家招募工作，为商家提供电商营销方案，提升线下销售额。 2、招商规划：根据部门营销规划，市场环境分析，制定了品类品牌引进计划。 3、客户开发：通过各种渠道及整合多方资源（组织策划招商会、参加行业展会、竞品市场情况等），进行品牌商户有效招募；进行数据分析、市场调研等不断优化和调整品牌招募方案，加快新品更新速度。 4、网店运营辅助：协助商家了解京东运营规则及玩法、做好网店运营规划方案；协助运营成员做好网店运营服务工作。 5、产品质量把控：做好商家入驻资质材料审核以及现场视察工作，确保了入驻产品正规来源。 6、新人培训：负责招商新成员业务培训，推动品类商户招募效率。

汇报对象：部门经理

主要业绩：

一、促进了平台类目销售额数据的快速提升，招募个别商户品牌如下：

1、服装服饰类：杰克琼斯、佐丹奴、**GXG**、红豆、森马、真维斯、九牧王、柒牌、堡狮龙、花花公子、亚狮龙、马克华菲。

2、食品酒水类：白兰氏、劲牌集团、泸州老窖、东阿阿胶、稻香村、潘高寿、御食园、好想你、鸿香源、五谷磨房、汪氏、巢牌、棒棰岛、好当家、一品玉、七彩云南、天山贡、和田昌、汉草荟、上官燕、基维氏、皇封、蜂之巢、禾坊小厨、天山贡、德赛英勒、劳勃伯爵、希洛玛歌、维康列级庄园等。

3、保健食品类：同仁堂、碧生源、康富来、三江源、汤臣倍健、健安喜、自然之宝、益言堂、绿瘦、颜如玉、康恩贝、红桃**K**、倍恩力、云南白药、喜瑞、脑白金、绿**A**、泰尔制药、贵州百灵、程海湖、太太、静心、十一坊、康比特、**Lumi**、万基、养生堂、劲得钙、正官庄、海王、艾兰得等。

4、成人用品、医疗器械类：杜蕾斯、杰士邦、冈本、第六感、**G**感、好药师大药房、金象大药房、华佗大药房、七乐康大药房、哈药集团、百洋大药房、国药集团、康富来药业、修正药业、华源大药房、欧姆龙、鱼跃、康祝、好视力、名流等。

5、个护化妆品类：云南白药、隆力奇、曼秀雷敦、大宝、丁家宜、海飞丝、潘婷、佳洁士、**CE**本草、高夫、圆素、哈药六、碧欧泉、长春堂、百雀羚、苏菲、妇炎洁、清扬、舒肤佳、飘柔、乐峰网等。

6、母婴类：劲得、首儿、宝贝爽、帮宝适、强生、美臣、维尔、贝亲、优生妈咪、合生元、蓝贝、西麦宝宝、西麦、康馨儿、欧洁、强生、纽加力、澳森、美国帕玛氏、全因爱、**SNOOPY**等。

二、在职期间共计签约了**530**家左右各品类品牌客户达成合作，在部门内业绩排名前三。

三、**2012**年**6**月由招商专员晋升为招商主管职级。

2009/10-2011/2 天下互联科技集团 (1年 4个月)

互联网/电子商务 | 1000-5000人 | 合资

销售部 大客户经理

工作描述：

1、工作任务：负责公司中国**3G**行业门户项目的业务开拓工作，为行业客户提供垂直移动门户网站建设以及网络营销推广服务。

2、业绩规划：结合公司业绩目标，制定行业客户开发及业绩回款分解计划，规避目标达成风险。

3、客户开发：多渠道整合客户资源（网络查询、行业展会、人脉资源互换等），通过电销+面销结合方式开展合作客户；并制定项目营销推广方案。

4、辅助项目网络营销：协助搭建移动行业门户网站；结合客户需求，辅助实施项目网络营销推广。

5、新人培训：对本部门新成员进行指导与培训，促进部门业绩达成。

主要业绩：

1、获得**2009**年**12**月份销售部业绩冠军（**15**万业绩）；获得**2010**年**3**月（**20**万）、**6**月（**18**万）、**9**月（**21**万）、**12**月（**27**万）销售部业绩冠军，在职期间共计达成**144**万回款业绩。

2、**2010**年**6**月由销售代表晋升为大客户经理。

辞职原因：

此项目对客户的实际价值很低，因对项目产品失去信心，期望从事对客户能带来好价值的工作而辞职。

教育经历

2005/10-2009/7 广西玉林师范学院

本科 | 音乐，作曲

技能特长（包括IT技能、语言能力、证书、成绩、培训经历）

▲技能/语言

普通话

熟练

▲证书

2009/6	全国计算机等级一级
2009/6	大学英语四级
2009/5	普通话等级证书

附加信息

▲附件

附件：	教师资格证 查看>
附件：	毕业证书 查看>
附件：	个人照 查看>
附件：	学位证 查看>

▲其他

主题：	兴趣爱好
主题描述：	阅读、唱歌、游泳、台球等
主题：	职业目标
主题描述：	消费品数字营销经理人！