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

|  |
| --- |
| **个 人 简 历** |

 |
| 杨金亮 |  |  |
| 女 | 1988年04月生 | 户口湖南-株洲 | 5年智能物流设备销售工作经验 | 高中  |
| 手机： 18525856206  |  |
| E-mail：373331082@qq.com  |  |
| **主要工作经历1** |
| 工作时间： | 2015/04 -- 2018/03 |
| 公司名称： | 湖南傲派自动化设备有限公司 |
| 公司产品： | 立库集成/工业机器人/码垛输送 |
| 工作职位： | 销售专员 |
| **工作描述:** | 1、开拓市场、搜集市场产品信息，寻找客户资料，掌握市场行情和竞争对手信息；2、负责客户关系的维护与管理，与客户的良好沟通及接待、服务；3、与客户签订销售合同，以及后期的货款的催付和跟踪维护维护；4、执行公司制定的月、季、年度销售计划、工作目标；5、建立客户档案，定期回访客户，收集市场动态与产品信息，及时上报上级领导；6、处理客户意见及要求，并及时与相关部门沟通反馈； |
| **主要工作经历2** |
| 工作时间： | 2018/04 -- 2020/07 |
| 公司名称： | 长沙华恒机器人系统有限公司 |
| 公司产品： | 立库系统集成/堆垛机/AGV/RGV/输送机 |
| 工作职位： | 销售经理 |
| **工作描述:** | 1、开拓市场、搜集市场产品信息，寻找客户资料，掌握市场行情和竞争对手信息；2、负责客户关系的维护与管理，与客户的良好沟通及接待、服务；3、与客户签订销售合同，以及后期的货款的催付和跟踪维护维护；4、执行公司制定的月、季、年度销售计划、工作目标；5、建立客户档案，定期回访客户，收集市场动态与产品信息，及时上报上级领导；6、处理客户意见及要求，并及时与相关部门沟通反馈；7、组建团队，管理团队销售业绩达成情况；8、评估、预测和控制销售成本，促使销售利润最大化；9、积极与相关部门沟通协调，促使生产与销售过程最优化；10、根据企业整体销售计划与战略，制定自身的销售目标与策略。 |
| **主要工作经历3** |
| 工作时间： | 2020/07 -- 2020/12 |
| 公司名称： | 江西丹巴赫机器人股份有限公司 |
| 公司产品： | 立库系统集成/AGV |
| 工作职位： | 区域经理（湖南） |
| **工作描述:** | 1、区域市场客户搜集、市场产品信息，寻找客户资料，掌握区域市场行情和竞争对手信息；2、负责客户关系的维护与管理，与客户的良好沟通及接待、服务；3、与客户签订销售合同，以及后期的货款的催付和跟踪维护维护；4、执行公司制定的月、季、年度销售计划、工作目标；5、建立客户档案，定期回访客户，收集市场动态与产品信息，及时上报上级领导；6、处理客户意见及要求，并及时与相关部门沟通反馈；7、组建团队，管理团队销售业绩达成情况；8、评估、预测和控制销售成本，促使销售利润最大化；9、积极与相关部门沟通协调，促使生产与销售过程最优化；10、根据企业整体销售计划与战略，制定自身的销售目标与策略。 |
| **自我评价** |
| 工作责任心强； |
| 办事效率高，细心有条理；协调能力强； |
| 工作经验丰富，订单把握能力强 |
| **教育经历** |
| 2019/09 -  |
| 湘潭大学 | 行政管理专业 |  自考 | 专科 |
| **证书** |
| 机动车驾驶证C1 |
| **兴趣爱好** |
| 篮球/唱歌 |