

蒋 国刚

性别：男

居住地：广州

电话：(+86)13825060178

年龄：39

学历：本科

电邮：edwardjiang18@hotmail.com



工作经验

2016.09-

广州信派自动化设备有限公司

职位：销售经理（职能-销售及管理）

产品：代理及分销-工业机器人，协作机器人，视觉传感器及系统，软件

我的工作职责：

1. 开发新客户并维护重要老客户。目标客户主要是中大型制造企业及 SI 系统集成商。向其推介产品、应用及可定制化产品方案。建立客户关系，发掘合作机会，或根据客户需求处理并跟进进一步具体工作。
2. 组织和安排与重要客户举行产品技术交流会。
3. 产品交货后，支持或协调厂家给与客户在使用时提出的必要技术支持服务。包括现场服务。
4. 带领销售部同事开展日常业务工作。
5. 收集竞争对手开展业务的实时情况及企业动态，特别是销售策略。不断更新和学习本行业产品及新技术、新应用等，关注并参加同业关联重要的展会等。
6. 持续研究探寻和关注客户行业能应用到工业机器人的新生产环节或新应用等。并尽快与客户探讨、尝试、落地新的应用合作项目。
7. 关注应收货款动态及其客户的实时情况，研究和制定收款方案或策略，进行及时收取。
8. 向领导汇报销售部及我本人的销售工作情况。及时征询在与重要客户和重要项目上的操作意见和要求。
9. 日常维护与重要客户的合作关系。

2012.09-2016.08

川崎机器人(天津)有限公司广州分公司

职位：销售工程师-大客户销售经理

产品：工业机器人，控制器，软件

我的工作职责：

1. 研究公司所指派业务地区的经济、产业、重要行业及具体客户；联系并实地拜访客户，推广并销售产品和实际应用。
2. 开发知名代理商及重要 SI 系统集成商客户。实际了解分析客户经营现状，核心客户群及其相互的合作情况。协助客户开发项目生意，根据项目对工业机器人产品的功能性能要求及预算等，结合竞争对手可能推广的产品方案等情况，帮助和建议客户选型我司最佳适合项目的产品，以及与公司技术及应用支持部门分析、实施产品方案可行性测试等。后续货品订购及交付执行，及技术支持等的沟通协调。
3. 联系和维护重要终端大客户。深入了解其企业经营情况，生产架构及流程，生产工艺，产线及其当前生产智能化状态等，掌握并不断发掘新合作机会。了解客户对使用我司产品的情况及满意度，及其需要或希望的服务支持等。及时向客户推介我司新产品新应用。
4. 沟通联系协调与客户开展产品应用交流会。
5. 关注应收账款情况，及客户的实时状态，研究制定催收策略并及时收回。
6. 向上级及时汇报工作情况，按时填写提交周、月、季度工作计划和前期工作结果及成效等。
7. 参加公司的展会活动，向公众推广我公司及产品，并重点了解更多市场客户的需求要求及想法。

107.08-2012.08	贝加莱工业自动化(上海)有限公司广州分公司 职位：销售工程师-区域销售经理 产品：伺服电机，步进电机，减速机，变频器，伺服驱动器，运动控制系统，PLC & I/O, IPC, HMI, 现场总线模块，以太网网关等，软件 我的工作职责： 1. 在公司指定地区开发新客户并维护重要客户。推广和销售公司产品、系统和运动控制解决方案。 2. 联系和实地拜访 OEM/ SI 客户，具体了解其企业和所研发/生产设备，产线/工程项目等情况。根据其设备功能性能，掌握其对传动驱动自动化产品/解决方案的需求及要求，有针对性的推介我司产品或解决方案。帮助客户选型产品或确认。整机配置需求，及时与公司产品应用部沟通协作，及时的制定出系统型产品方案，并与客户面对面澄清设计方案及完善其它要求/需求。 2. 管理和维护区域内分销商，并不断开发新的渠道合作伙伴。推广我司产品、技术及应用方案，深入听取他们的需求及合作意见。协助代理商开发重要新客户。协调市场客户及项目需求。 3. 带领和帮助团队成员开展销售工作，帮助分析重要客户及项目、建议合作方案及策略等，协助他们开发重要客户和项目。 3. 组织和协调与客户开展产品技术交流活动。日常维护与重要客户的合作关系。 4. 搜集市场行业新信息，竞争对手的新动态等，并及时反馈回公司。 5. 及时向上级汇报实时工作情况及工作计划等。征求开发重要客户的建议等。
000.08-2007.07	广州机械科学研究院轻工所 职位：电气工程师-销售工程师 产品：电子辐照设备，电子加速器，控制器，软件等 我的工作职责： 电气工程师（2000.08-2003.07）： 1. 设计辐照设备的电气系统/电子控制单元、选型自动化产品及部件，协助采购部的采购工作。PLC 编程和调试，协助生产部设备制造及工程部施工，设备调试运行等。 2. 售前及售后技术支持，帮助销售人员开发客户和项目，以及解答客户问题。 3. 整理、编制相关电气图纸，及技术归档工作。 销售工程师（2003.08-2007.07）： 1. 负责现有客户需求的进一步开发并维护合作关系。 2. 开发新客户，推广产品，技术和应用，根据客户生产工艺和产品特性要求，选型和沟通具体产品或提供定制化设备方案，推进客户对我司产品效能的评估和项目立项。制作报价书、价格谈判，签订合同及执行，跟踪设备及时交付和安排培训服务等。 3. 关注应收款，随时留意客户的时实状态，并及时进行回收。 4. 向上级及时汇报工作情况，重要客户和项目地开展情况，以及市场和竞争对手新信息等。 5. 日常维护与重要客户的合作关系，随时了解其使用我司设备的情况，及时掌握其新需求。设备出现故障后及时沟通了解情形，提供分析解决方案或协调相关部门，及时去帮助客户解决。
教育背景 996.09-2000.07	西南科技大学 专业：电气工程及其自动化 学历：本科 主要课程 电路原理、模拟电子技术、数字电子技术、信号分析与处理、C 程序设计、电机控制理论、驱动控制技术、电机学、电气装备计算机控制技术、电力系统分析、电力工程、微机原理与接口技术、机电控制系统、自动控制元件、机电系统仿真技术。
相关技能	英语-良好(CET-4)； 普通话-优秀； 粤语-良好 计算机-NCRE-LEVEL 2，熟练使用 Java、C++编程，MS office、CAD、CRM、ERP 等软件。 驾驶执照-C1