|  |  |
| --- | --- |
|  | 田冠雄 男·35 岁·大专·共青团员·11 年以上工作经验 |
| 农场大叔（深圳）食品股份有限公司·西北大区经理 |
| 手机: | 15364825671 | 国籍: | 中国 |
| 邮箱: | 82558656@qq.com | 户籍: | 大同 |

|  |
| --- |
|  |
| **职业概况** |
| **目前** | **期望**  |
| 目前年薪： | 8.4万(7000元/月\*12个月) |  | 期望薪资： | 7k-8k·12薪 |
| 目前地点： | 西北 |  | 期望行业： | 食品/饮料/烟酒/日化 |
| 目前状态： | 离职 |  | 期望地点： | 西北 |
|  |  |  | 期望职位： | 区域销售经理/主管 |
|  |
| **工作经历** |
| **农场大叔（深圳）食品股份有限公司** | 2018.08-至今 |
| 西北大区经理 |
| 薪酬状况： | 7000 元/月 |  |  |
| 所在部门： | 销售-西北 |  |  |
|  |  |
| 职责业绩： | 2018年8月入职，职位山西省区经理，次年4月全面负责西北区域（山西，蒙西，陕西，甘肃，青海，新疆，宁夏）。工作内容：负责西北区域内，农场大叔品牌布丁和相关产品（散装和定量装）的销售和管理，有一定丰富的客户资源和渠道，熟悉区域卖场系统。区域空白市场开发，接手区域时有效客户7个，接手后新开发客户山西3个，陕西1个，甘肃1个（交由公司直营），西宁1个，新疆1个，宁夏1个。在调整部分无效客户后，客户共14个，覆盖区域全部省会城市，多是当地实力包场客户，渠道下沉较好。2018年西北区域完成150万，2019年全年完成230万。根据公司政策，与客户协商沟通各项活动，合理规划和使用费用，监督和落实活动方案，与客户销售团队和负责人沟通活动细节和协助人员管理培训。 |
|  |
| **裕力富食品（上海）有限公司** | 2017.12-2018.07 |
| 销售经理 |
| 薪酬状况： | 4000 元/月 | 工作地点： | 大同 |
| 所在部门： | 销售部 |  |  |
|  |  |
| 职责业绩： | 负责管理晋北客户，维护区域市场 |
|  |
| **好时（中国）投资管理有限公司** | 2015.06-2017.06 |
| 销售主管 |
| 薪酬状况： | 4700 元/月 | 工作地点： | 大同 |
| 职责业绩： | 1.负责驻地（山西大同）区域好时品牌以及系列巧克力食品的销售与维护工作。2.按照公司要求对经销商进行管理病进行充分的的客户交流，合理，严谨的制定销售预测，并在工作中不断的完善。3.收集市场信息，参与所在区域的销售和市场计划的制定。4.合理使用市场费用，严格按照公司规定核销各项费用。5.完成公司下达的销售，分销及货架占比等指标，按照手机系统要求做好数据采集系统的输入。6.负责向公司汇报当地市场的销售及库存情况，制作详细的Dis数据等销售报表反馈给公司。7.负责当地NKA渠道活动的谈判与执行工作：按照公司促销方案，与第三方促销服务公司进行协商沟通，对促销人员进行培训和指导，监管店内促销，监控促销物资，现场解决问题，以达成促销活动的完美执行。  |
|  |
| **荣登地板西北总代理（西安）** | 2009.08-2011.05 |
| 渠道专员 |
| 薪酬状况： | 1700 元/月 | 工作地点： | 西安 |
| 所在部门： |  | 汇报对象： |  |
| 下属人数： | 0 人 |
| 职责业绩： | 1.负责陕西地区的品牌招商及维护管理工作。2.同时负责自营门店的销售管理，店面维护，商场沟通，后勤库房，以及售后等一系列辅助工作。3.负责部分助理工作。  |
|  |
|  |
| **教育经历** |
| **陕西省西京学院** | 商务英语/大专 | 2005.09-2008.07 |

|  |
| --- |
|  |
| **自我评价** |
| 自08年毕业以后，从事销售工作，期间有三年的耐用消费品渠道销售，开拓，维护管理经验，以及近期五年快速消费品销售和管理维护经验，积累了一定的渠道管理维护经验。能够熟练运用Excel，Word等office软件，有良好的职业行为规范。本人性格开朗，稳重，善于沟通，勇于面对各种挑战，有较强的抗压能力，注重团队协作，具有良好的亲和力，和较高的职业道德修养。 |