|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **简 历** | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **个人信息** | | | | | |  |
| 姓 名： | 梁金涛 | | 性 别： | | 男 |  |
| 出生日期： | 1983年3月12日 | | 居 住 地： | | 铜川 |
| 工作年限： | 十年以上 | | 电子邮件： | | 250031670@qq.com |
| 手 机： | 13356088882 | | | | |
| 家庭电话： |  | | | | |
| 户 口： | 陕西 | | | | | |
| 身 高： | 178 | | | | | |
| 婚姻状况： | 已婚 | | | | | |
| 政治面貌： | 团员 | | | | | |
| 地 址： | 陕西省铜川市王益区黄堡镇梁家塬三队25号 | | | | | |
| 邮 编： | 727001 | | | | | |
| QQ： | 250031670 | | | | | |
|  | | | | | | |
| **自我评价** | | | | | |  |
| 自2007年工作至今从事市场开发与管理，根据市场制定操作方案，完成公司给予的各项指标。具有：开发客户与团队管理、拥有当地市场客户资源、针对客户有效管理及制定合作计划与达成任务分解，有效管理客户与人员积极配合完成公司任务。本人开朗、幽默、诚信、务实，喜欢挑战自己。 | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **求职意向** | | | | | |  |
| 到岗时间： | | 即时 | | | | |
| 工作性质： | | 全职 | | | | |
| 希望行业： | | 快速消费品(食品、饮料、化妆品)； | | | | |
| 目标地点： | | 华东 | | | | |
| 期望薪水： | | 面议/月 | | | | |
|  | |  | | | | |
|  | | | | | | |
| **工作经验** | | | | | |  |
|  | | | | | | |
| 2017/5.18-2020至11月20日 郑州佳龙食品有限公司 （500-1000人） | | | | | | |
| 所属行业： | | 快速消费品(食品、饮料、化妆品) | | | | |
| **销售公司 省区经理** | | | | | | |
| 1、负责的区域市场招商及市场管理 2、负责销售指标的完成，对细化的指标完成进度随时进行监控、指导、调整。 3、负责区域内客户合同谈判、沟通、维护，执行和维护客户的销售计划及促销活动。 4、负责区域内销售渠道的开发和维护。 5、团队的组建，定期召开销售会议，针对人员进行培训、指导、沟通事宜，及时处理市场出现的问题和调节团队成员的气势，发挥潜能有效、积极的进行有效工作。6.针对客户进行分类，分批次、分渠道的进行培养，提升客户服务质量负责市场的开发与管理。制定销售计划与费用预算及管控，根据市场销售指标的细化到各区域各渠道客户。7.定期巡查终端人员及各个管理层的工作执行情况。8.带领团队严格执行公司标准，努力完成公司领导给予的任务指标。、 | | | | | | |
|  | | | | | | |
| 2013/2.18-2017. 3 重庆奇爽食品（500-1000人） | | | | | | |
| 所属行业： | | 快速消费品(食品、饮料、化妆品) | | | | |
| **销售公司 省区经理** | | | | | | |
| 1负责市场的市场开发、维护与管理，2、针对客户区域情况制定相应的合作方案，培养优质的合作客户。3、制定定期拜访客户周期表，所辖区人员严格执行，建立良好的客情关系。4、多点陈列、扩充渠道、不断提升产品终端体现。5、根据市场渠道招商细分化，根据渠道、品类等方式进行开发。6、协助经销商及市场销售团队做好任务分解及任务指标的落实跟进工作。7.团队，定期召开销售会议，针对人员进行培训、沟通、指导。市场问题及时处理，同时调节团队成员气势，发挥各自潜能，有效积极的完成公司给予的任务指标。 | | | | | | |
|
| 2008．7-2012.12 浙江路易雅丹食贸易有限公司 （150-500人） | | | | | | |
| 1、负责制定区域市场开发及客户的维护，并根据销售指标细化到各区域及各渠道。 2、负责销售指标的完成，对细化的指标完成进度随时进行监控、指导、调整。 3、负责区域内客户合同谈判、沟通、维护，执行和维护客户的销售计划及促销活动。 4、负责区域内销售渠道的开发和维护。 5、团队的组建，定期召开销售会议，针对人员进行培训、指导、沟通事宜，及时处理市场出现的问题和调节团队成员的气势，发挥潜能有效、积极的进行有效工作。6.针对客户进行分类管理。 | | | | | | |
| 所属行业： | | 快速消费品(食品、饮料、化妆品) | | | | |
| **销售部 业务经理** | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **教育经历** | | | | | |  |
| 1999/7 – 2001.7 | | 铜川四中 | |  | 高中 |  |
| **培训经历** | | | | | |  |
| 2008．6-2008.9 | | 征服者商业雇佣军集团（蔡正光） | | 商业资源整合之道 | 现代联合集团 |  |
|  | | | | | |  |
|  | | | | | | |
|