**汪啸 　　　　　求职意向：销售经理**

**联系电话：15365923689**

**邮箱地址：206257968@qq.com**

**出生年月：1990.02**

**期望工作地：江苏**

**自我评价**

* **背景经历：**5年+知名调味品企业销售管理工作经验，熟悉商超、流通等销售渠道；具备丰富的分销商维护、空白市场开发、渠道建设经验；擅长通过动销活动，实现清库存、拉新目的。
* **资源储备：**多年销售工作经验，拥有华北调味品丰富的分销商、代理商等渠道资源，并建立良好合作基础。
* **职业素养：**做事有原则、有底线；沟通协调能力好，可向上、向下多维度沟通协调；抗压能力强，曾临危授命，接手整顿新区域，化压力为动力，保证业绩结果；数据敏感度好，善于通过数据分析，驱动销售。

**工作经历**

**2016.01-2022.06盱眙龙虾供应链有限公司**

**【职责概述】**

* **区域管理：**负责华北区域经销商销售管理工作，包括地级市、县城各大商超渠道分销商、流通渠道分销商等，共20余家；区域年销售目标1400w，年度达成率99%+。
* **分销商管理：**
* **分销商维护：**定期拜访分销商，巡查分销商网点，确保铺货、囤货、陈列标准化；传达公司政策、活动方案；了解分销商经营中的问题，协助其解决，维护良好客情关系。
* **分销商开换：**根据公司经营政策、业务方向，及时优化不合格分销商；基于市场布局，挖局分销商资源，开发空白市场，共开换分销商4家，开发空白市场分销商2家，新分销商分销业绩占比40%。
* **任务分解：**通过分析区域市场容量、去年同期销售数据、分销商门店数量、特通渠道情况，合理拆解销售目标，划分销售任务；与分销商沟通，推动销售目标达成。
* **动销活动：**推动落实公司动销活动，协助分销商清理库存，实现拉新，促进产品销售。
* **市场动态：**关注市场动态，了解竞品信息、活动政策，为区域销售管理提供信息支持。

**2014.03-2015.11扬州贝特能源有限公司**

**【职责概述】**主要负责区域客户的维护，空白地区的开发。

* **区域管理：**
* **资源整合：**实地走访区域市场，了解分销商状况，盘点资源，包括分销商资源、产品资源、政策资源等；通过分析资源情况，重新开换分销商，搭建分销商渠道，加强经销商管理，恢复分销商信心。
* **政策方案：**与总部沟通，协调政策支持，制定区域性分销商开发方案，针对不同分销商制定个性化政策方案，达成销售业绩的同时，满足分销商需求，实现共赢。

**教育背景**

**2008.09-2012.06 无锡技师学院 机电一体化 大专**