



姓名：邓国利
民族：汉
电话：18818238416
邮箱：guolideng@126.com
外语：CET-6

出生年月：1987.10
户籍：上海
政治面貌：中共党员
毕业院校：华东理工大学
学历：硕士

工作经历

2022.03-2025.02

欧特克软件（中国）有限公司

区域战略客户销售

- 负责华东区域制造、高科技和建筑行业客户，制造业客户主要集中在汽车整车和零部件行业客户，熟悉汽车设计流程和造型设计方案，高科技行业包括生物制药、半导体和游戏行业，建筑行业客户包括设计院等，确保客户订阅软件的 Renewal Rate 前提下推动新购订单；
- 与 LC 知识产权部门密切协作，项目中综合战略战术，协调各方资源争取项目赢单；
- 负责维护和管理区域代理商，协调复杂/冲突项目，与区域内 ISV 合作伙伴和行业协会密切协作，在关键客户上有 Solution 和 Value 方案的突破；
- 和 Function 部门密切沟通，包括 Marketing、售前等共同推进项目，与区域内的 ISV 合作伙伴以及行业协会密切协作，在关键客户上有 Solution 和 Value 方案的突破；

业绩：过去 8Q 连续超额完成任务，整体全年任务完成率 110%；

部分关键项目：天合光能-200K、钱江摩托-180K、浙江卡游动漫-150K、上海临港集团-120K、上海派能-100K、新誉集团-100K、安徽巨一-90K、浙江永贵-70K、江西江铃新能源-60K、上海璞泰来-50K、江南模塑-50K、浙江胜华波-50K、宁波拓普集团-40K、乐纯生物-50K、浙江新和成-40K、上海联影医疗-40K、上海城规院-40K、上海测绘院-30K、格科微-30K、上海微电子-30K 等。其中安徽巨一 Case 入选 2022 年 APAC sell & Tell 行业成功案例。

2021.09-2022.02

戴尔（中国）有限公司上海分公司

客户经理

- 负责上海区域 SMB 中小型客户的 dell 全系列产品，客户群有汽车配件、生物医药、小金融、供应链制造等

2019.11-2021.09

联想（上海）信息技术有限公司

大客户经理

- 业务职责：负责制造型和服务型企业，尤其制造企业中的上汽系三大整车和新能源车企头部客户、以及汽车零部件客户，Winback 竞争对手 HP、dell 客户，在蔚来汽车、特斯拉、大众联合、立信会计师事务所等客户上成功抢占份额；协调内部资源，在关键客户上有所突破；
- Solution 销售：①蔚来汽车成功 winback HP，年度赢单 2000 台 PC 和 1000 台 PAD，赢下门店运维和新开店业务 500 万/年订单，数据中心业务 200 万 server 及 300 万 Storage，视频会议终端解决方案 200 万/年；②特斯拉拿下年度框架，需求 3000 台笔记本/年，视频会议终端 300 万/年；③大众联合成功用租赁+运维方案击败竞争对手，赢得 1200 万方案订单；④立信会计师事务所赢下年度 3000 台笔记本和服务器项目；⑤上汽通用拿下每年 500 万视频会议盒大屏方案订单，份额由 30%提升到 50%。

- 渠道生态：维护现有渠道，开拓 HP 渠道提升转化，与 ISV 协同打单，协调行业协会&行业联盟资源；

业绩：连续 4Q 完成业绩指标，将上汽系三大整车份额由 8%提升至 20%，成功突破新能源车企如蔚来、特斯拉获得 2021 年 5 月制造行业客户突破标杆奖；积极主动，善于攻坚克难寻求新突破，能够陌生拜访寻找关键联系人、快速建立客户关系；定期复盘，不断梳理业务提升自身实战技能。

2016.12-2019.11

中国惠普有限公司上海分公司

大客户经理

- 客户开发：负责挖掘与维护区域制造业、金融、教育等行业 B2B 客户的需求，发掘商机，定期对渠道商培训；
- Solution Selling：协同集成商进行资源整合，精准把握客户需求和痛点，为客户提供顾问式解决方案；
- 良好的内驱力：熟悉大数据、桌面虚拟化及云计算业务，与工程师以及第三方教育软件厂商合作完成多项高校校多媒体云教室桌面云服务改造项目；协助 manager 处理 team 事务、策划组织 team Building 活动；
- 团队协作：与市场部、产品部、后端供应链等部门密切配合，协调资源及时高效地解决难题；

业绩：效率优先、结果导向，关注细节，严格要求自己，连续 8 个季度超额完成销售指标，多次获得 Top sales。

- 2014.10-2016.05

华硕电脑（上海）有限公司

区域销售代表
- ✦

负责消费 PC 区域的零售管理、渠道管控和市场推广；
- ✦

渠道开发：维护现有渠道，转化竞争对手渠道，提升门店覆盖&达成销售指标；
- ✦

市场推广：与腾讯、网易等游戏厂商合作通过赛事进行品牌推广，指导合作伙伴店面选址。
- 业绩：**抢占竞品客户份额，在职期间共开发 50 多家郊县客户，乡镇品牌覆盖率提升 30%；连续 2 个季度荣获优秀。帮助门店策划跟进 100 场促销活动，客户平均销量提升 50%。

- 2011.07-2012.08

河南新飞电器有限公司

销售助理
- ✦

负责销售团队业务培训，月度、季度、年度报表制作，与市场部协同规划销售团队市场营销活动等。
- ✦

协助经历规划新员工培训和业务技能提升、完善企业文化规章；
- ✦

策划促销活动，并定期组织团队建设活动。

教育背景

- 2012.09--2015.03

华东理工大学

公共管理专业

管理学硕士
- 2007.09--2011.07

河南师范大学

公共管理专业

管理学学士
- 大学期间，连续四年获得奖学金、三好学生、学习标兵等称号；研究生期间获得校级三好学生、优秀党员；

技能&认证

- 🏆

持有高中教师资格证；
- 🏆

全国计算机等级二级，熟练操作 MS Office 高级应用办公软件；
- 🏆

2021 年获得腾讯云高级架构师 TCP 认证；
- 🏆

2010 年获得会计从业资格证，熟练操作用友、金蝶等财务软件，熟悉 PMP 项目管理知识；
- 🏆

熟练应用 SFDC 商机管理系统；
- 🏆

驾驶证 C1，驾驶技能熟练；

兴趣爱好

马拉松 / 篮球 / 阅读 / 旅行 / 烹饪

自我评价

- 为人踏实勤奋，认真负责；
- 拥有 12 年的销售相关工作经验，善于组织、策划、方案执行，积累较强的人际关系处理能力和商务谈判技巧，善于沟通，具备良好的合作关系掌控能力与市场开拓能力；
- 善于捕捉敏感的商业和市场信息，具备优秀的资源整合能力、业务推进能力；
- 思维敏捷，善于跳出思维禁锢，通过发散性思维寻求更好的解决问题的办法；