



个人信息

姓 名：杨宏大
电 话：13716788232
邮 箱：287169996@qq.com
年 龄：37
住 址：北京市丰台区
工作经验：13 年（不含服役 5 年）

求职意向

从事职业：市场推广 销售
期望月薪：10K-15K

教育背景

学校名称：北京语言大学（成人）
就读时间：2016-2019
所学专业：工商企业管理
学历学位：大专
(本科在读中国传媒大学 行政管理)

技 能

2006 叉车驾驶员
2010 挖掘机驾驶员
2022 圈层建设

工作经历

公司名称：北京智慧途思软件有限公司

职位名称：市场开发经理

在职时间：2020.05-至今

税前月薪：10k-15k

工作描述：搜集同行业信息、管理 跟进 维护 跟踪：客户情况剖析、根据交流信息判断客户需求，增进产品在甲方的认知与测试，协调甲方与公司技术支持工程师之间的交流及节奏的把控，并选择适当时机进行线上交流与拜访交流。

1. 职责：

开发客户 通过协会学会等机构的会议展览、自行搜集全国目标客户联系人电话 邮箱 职务 需求痛点；

信息整理 通过多方渠道得到的通讯录进行分类 列举 筛选 拨打加微信 发资料

展会展览 通过网站浏览、同行业供应商获取展览 论坛等信息，针对价格 价值

业绩：客户基数：入职后目标客户联系人从入职前的 450 多人，增长到 6000 人以上；行业突破：从原有的公司成交客户 6 家，增加到 30 多家，从民营客户突破了国企央企的：昆仑寰球 中国化学工程 中化 CPECC 中核等，从单一的石油化工工程设计的成交客户，突破了诸如：环保（水、烟） 轻工 撬装业主设计 核化客户。

业绩案例：

中化环境科技工程有限公司、中化杭州水处理 自控专业

云南化工设计院 自控专业

杰瑞集团：杰瑞恒日、山东凯泰科技 自控工艺专业

核工业工程设计研究设计院 工艺专业

中化学赛鼎工程 工艺专业

中化集团西南化工设计院 自控专业

中石油昆仑工程 自控专业

上海华谊工程 自控专业

中科富海低温科技 自控专业

武汉宏澳绿色能源工程 工艺专业

洛阳石化工程设计 自控专业

航天长征化学工程 自控专业

四川科宏石油天然气工程 自控专业

中石油寰球兰州公司 工艺专业

天罡化工旗下天集化工助剂 工艺专业

中国医药集团联合工程有限公司 工艺专业

公司名称：北京思源兴业房地产服务集团股份有限公司

职位名称：渠道经理

在职时间：2017.03-2020.01

税前月薪：8k-10k

职责：从销售做起，在公司转型的契机下作为试水的部门从房地产代理尝试养老/旅居等形式的探索，再到商机获取+外围渠道支持。组建渠道部门为公司案场提供渠道支持，及寻找商机

为下一步工作计划寻求目标标的。一年时间提供意向数据 28000 多条信息

公司名称: 白洋淀欢乐水世界

职位名称: 区域经理

在职时间: 2014.05-2016.11

税前月薪: 5k-7k

职责: 根据景区定为开发区域市场, 增加景区游客量, 与同业, 组团等旅行社或异业谈合作, 同时作好服务接待工作及景区规划协调。在职期间开发的远途、驴友、车友会等异业 12 家, 组团及同业设 100 多家, 带来游客 5000 人以上;

公司名称: 个体经营

职位名称: 创业小贩

在职时间: 2010.02-2014.10

税前月薪: 平均毛利 25K

公司名称: 中国人民解放军总参直属 61011 部队

职位名称: 副班长

在职时间: 2004.12-2009.12

税前月薪: 2.6k

职责: 保密部队, 不详述

自我评价

我是一名退役军人, 中共党员。集体荣誉感强, 责任心强; 注重细节善于服务, 服务意识刻在了骨子; 善于通过各种方法增加客户粘性; 善于陌拜及开发初次接触的客户, 善于扩大客户基数。客户的成交不是取决于几个目标客户是否优质, 而是客户基数是否庞大。