简历

中文姓名： XXX（189\*\*\*\*\*\*64）

性别： 女 年龄： 32

婚姻状况： 未婚 居住地： 北京

**自我评价**

● 十年以上快消品行业经验（8年宠物食品），对快消的日用品和食品都有独特的理解；

● 具备良好的沟通表达能力，尤其是跨部门协作能力；

● 具备积极主动，良好的团队合作精神和快速学习的能力，以及较强的数据敏感度。

**教育背景**

**2006.09 – 2010.07 沈阳XXXX大学** 市场营销 本科

职业经验

**1.2020.06 – 至今 XXXX食品有限公司**

**（一）2021.06 – 至今 渠道品类业务发展部-负责人**

汇报对象： 销售总监

下属人数： 9 负责地区： 全国

**工作职责：**

负责业务发展部门，主要负责公司全渠道的市场推广和整个公司的销售营运，参与制定公司策略，实施落地合，完善本地销售策略与落地计划执行，确保团队高效运营，持续提升生产力。

* 市场推广：
* 负责品牌，产品的推广，与市场部制定全年活动计划；重点是全国专业渠道活动的活动计划设置及推广策略，组织市场推广活动；
* 负责年度所有费用的预算，监控及分析推广费用，确保资源的有效运用，帮助更好的达成生意目标。
* 销售营运：
* 搭建宠物生意市场通路，根据GDP,猫狗数量，及人均猫口狗口数量，划分城市等级（超级城市，必胜城市，核心城市，必胜城市群），同时根据不同产品制定分销陈列标准，并进行分销陈列的追踪，考核；
* 制定并完善销售流程标准和各项管理制度，规范各级业务人员有效执行并逐步提高销售效率和改进销售行为；
* 制定并分解年度、季度、月度销售计划，控制并监督各渠道销售运营费用及活动执行；
* 负责公司经销商合同的管理，推进合同管理工作的标准化和规范化。

**工作业绩：**

* 搭建RTM，设定城市层级，制定发展策略，以及设置门店分销陈列标准；
* 制定销售人员的绩效考核体系，确保不同角色人员的绩效考核服务公司整体KPI；
* 负责DTR ERP插件系统项目（Hand Project）,打通从公司到B端，掌握所有市场数据，为公司生意发展和决策做支持。

**（二）2020.06 – 2021.5 渠道品类业务发展部-助理经理**

汇报对象： **渠道品类业务发展部负责人**

下属人数： 3

负责地区： 全国 宠物店+宠物医院+销售营运

**工作职责：**

负责专业渠道的市场推广，以及公司的销售营运工作（进销存数据，销售效率，经销商管理等），参与制定公司策略，实施落地合，完善本地销售策略与落地计划执行，确保团队高效运营，持续提升生产力。

* 市场推广：
* 负责全国专业渠道活动的活动计划设置及推广策略，组织市场推广活动，对市场推广活动和产品销售情况进行分析和预估，为公司营销活动的开展提供市场支持，实现公司品牌与产品知名度的提升；
* 负责年度总部所有费用的预算，监控及分析推广费用，确保资源的有效运用；
* 制定并执行新品上市推广活动，保证新品上市活动的落地执行-如处方粮上市；
* 销售营运：
* 制定并完善销售流程标准和各项管理制度，规范各级业务人员有效执行并逐步提高销售效率和改进销售行为；
* 负责公司经销商合同的管理，推进合同管理工作的标准化和规范化；
* 指导日常管理数据分析-sell in/out（月），进行分渠道、产品、客户及运营数据等的深度分析，挖掘市场机会，提升公司整体运营水平。

**工作业绩：**

* 负责雀巢冠能处方粮上市，制定渠道策略，可落地执行计划，指引销售完成分销目标和销量目标；
* 完善SFA等内部系统，销售人员日常拜访及门店分销陈列追踪系统，打通从总部到区域的通路；
* 搭建经销商进销存的考核体系，用来掌握经销商进销存，保证生意的合理发展；
* 制定销售人员的绩效考核体系，确保不同角色人员的绩效考核服务公司整体KPI。

**2.2017.05 – 2020.05 XXXX食品有限公司**

**Title： 业务发展部总监**

汇报对象： 总经理 渠道：电商渠道+专业渠道（宠物店/医院+繁育渠道）+现代渠道（商超）

**工作职责：**

负责业务发展部门，主要负责公司全渠道的市场推广和整个公司的销售营运，参与制定公司策略，实施落地合，完善本地销售策略与落地计划执行，确保团队高效运营，持续提升生产力。

* 市场推广：
* 负责品牌，产品的推广，与市场部制定全年活动计划；
* 负责年度总部所有费用的预算，监控及分析推广费用，确保资源的有效运用；
* 制定并执行新品上市推广活动，保证新品上市活动的落地执行；
* 销售营运：
* 搭建宠物生意市场通路&公司内部系统（费用系统，销售人员拜访系统等）；
* 费用的管理以及宠物生意财务损益表的建立，财务表现，及分配各项财务预算；
* 制定并分解年度、季度、月度销售计划，控制并监督各渠道销售运营费用及活动执行；
* 负责公司经销商的管理以及和供应链部门协调产供销，确保预测的准确率，降低公司的库存成本等；
* 协调销售团队与公司各部门间的事务处理，与分公司、财务、人力、物流、工厂等相关部门密切沟通，解决销售业务中出现的各种问题，负责公司整体滚动损益的情况预估及方案制定，给到业务部门更好的洞察和分析。

**工作业绩：**

* 搭建RTM，设定城市层级，制定发展策略，以及设置门店分销陈列标准；
* 建立内部系统，销售人员日常拜访及门店分销陈列追踪系统，打通从总部到区域的通路；
* 搭建经销商进销存的考核体系，用来掌握经销商进销存，保证生意的合理发展；
* 制定销售人员的绩效考核体系，从单纯的考核进货，设置为考核进货/出货 ,分销陈列；
* 制定“海量红包任你抢”的产品促销活动，用来抵消涨价带来的影响，拉动门店动销；
* 配合市场部，完成新品上市，海尔仕常规系列，海尔仕至臻系列，澜顿冻干三文鱼系列的新品上市；
* 建立电商渠道和专业渠道财务费用核销制度，从费用的计划，投入，到实际发生，到产出，形成完美的闭环，确保费用的投入合理，核销合规。

**3.2013.08– 2017.04 XXXX有限公司宠物单元 活动经理**

汇报对象： 大区经理 下属人数： 3人

负责地区： 北京大区 渠道：现代渠道和非现代渠道（商超+宠物店/宠物医院/繁育渠道）

**工作职责：**

负责北京销售支持团队，与团队一起高质量的跨部门及与北京各个销售团队紧密配合，完善本地销售策略与落地计划执行，确保团队高效运营，持续提升生产力。

* 活动管理：
* 与TM品类经理对接，关注行业动态，竞品信息，及时提供活动数据，支持其结合公司策略指导的推广活动方案；负责TM所有活动方案与销售团队的沟通，追踪，跟进，反馈，直至达成活动效果，包括分销、陈列、价格、促销活动、消费者教育、品牌教育等活动；
* 根据区域销售情况，对渠道、品类、购物者、合作商超的趋势的洞察，深入理解公司的品类策略，将其转化为相关的、可执行的客户端的活动方案和店内执行标准，包括分销、陈列、价格、促销活动、消费者教育、品牌教育等活动；如物美的猫咪补水季，宠物店/医院渠道的买妙鲜包送猫砂活动等；
* 完成所有活动重点项目的跟进，并及时设计和改善解决方案，提高促销有效性，以推动销售目标达成和确保在客户端及店内的高质高效执行。
* 销售数据和费用管理：
* 大区全年生意计划的制定，分渠道分团队的生意的制定，跟进，追踪；
* 销售系统的数据维护，数据库的建立及各种管理平台的维护，如订单宙斯系统，进货出货数据

的分析整理，重点客户如家乐福，沃尔玛，物美的pos数据收集分析；

* 渠道费用/消费者费用/销售费用的设定，分配，追踪，反馈；包括费用的申请核销，促销品的

管理，经销商的返利，对账；以及销售费用，市场费用的管理，确保在预算内，并且达到最大的

投资回报率；

* 人员管理：
* 所有一线销售同事的名额，生产力，培训，考核等。
* 客诉管理：所有的客诉统一到销售支持团队，然后跟总部质量部门对接，处理后，建立客诉问题处理流程，分享给所有同事，提升沟通效率，提升团队处理客诉的能力。

**工作业绩：**

* + 跟进全国市场推广部负责的活动在本地的执行落地，大型活动如“宝路荣耀领航”，“必胜战役”，“狮王争霸”等，北京大区连续都是全国第一；
  + 通过offtake数据分析物美系统的消费者习惯，进而设置促销装，妙鲜包的5送1，实现产品组offtake30%以上的增长；
  + 通过费用的管控，使得北京大区在每年Q4会有额外渠道费用的盈余，作为冲刺Q4以及消化库存的有利保证，进而为次年的开门红做出贡献。

**4.2010.07 – 2013.08 XXXX集团**

**（一）2013.01 – 2013.08 XXXX客户经理-北京**

负责的生意额： 月均120万，年生意1500万，同比增长30%以上；

**工作职责：**

* 负责区域内销售计划的制定与执行，威露士消毒液，洗衣液等品牌；
* 销售人员和促销人员的日常管理，确保生意的达成。

**（二）2010.07 – 2013.12 促销培训经理-北京**

**工作职责：**

* 组织建设北京促销培训团队，对促销员和促销督导的管理（人员编制，费用，单产）；