

销售总监个人简历

销售总监个人简历 1

姓名：

目前所在： 白云区 年 龄： 34 岁

户口所在： 白云区 国 籍： 中国

婚姻状况： 已婚 民 族： 汉族

培训认证： 未参加 身 高： XX0 cm

诚信徽章： 未申请 体 重： 69 kg

人才测评： 未测评

我的特长：

求职意向

人才类型： 普通求职

应聘职位： 酒店/宾馆经理： 总经理， 酒店/宾馆经理： 驻店经理， 酒店/宾馆营销： 营销总监

工作年限： XX 职 称： 无职称

求职类型： 全职 可到职日期： 随时

月薪要求： 面议 希望工作地区： 广东省,江苏,浙江

工作经历

广州市海珠区***假日酒店 起止年月： 20xx-XX-XX ~ 20xx-06-XX

公司性质： 民营企业 所属行业： 酒店/旅游

担任职位： 酒店总经理

工作描述： 1. 负责酒店全面管理， 下设旅业、 餐饮（500 个餐位）、 KTV、 果林公园、 果林餐厅， 跟进做好餐饮、 KTV、 果林公园的筹备工作， 以及人员的招聘和培训工作。

2. 进行酒店制度、 员工手册和 workflows、 奖惩制度的制定。

3. 对酒店的营销策略方面重新定位， 新增会议室以利会议团的开发， 对原有的房型、 房价、 营销协议和对外推广口径重新修正， 以突出卖点， 带领营销部做好旅行社和中介的开发和维护。

4. 离职原因: 被虚报高原有经营状况, 提成无法实现, 另外部门经理、骨干人员和配套未到位, 老板想有大幅业绩提升, 却不愿尽快投入人力、物力。

离职原因:

广州银海佰岭酒店 (按四星装修的商务酒店) 起止年月: 20xx-XX-01 ~ 20xx-XX-XX

公司性质: 国有企业 所属行业: 酒店/旅游

担任职位: 房务部经理 (分店总经理)

工作描述: 1. 执行分店总经理职责, 直接对酒店管理公司总经理负责, 享受分店总经理待遇, 入职以来的工作表现和业绩在离职时受到公司的高度认可, 并为本人出具相关文字离职证明, 证明为专业性强, 创造非常好的经济效益, 工作认真负责, 兢兢业业, 以及具体工作职责和祝愿;

2. 管前厅、客房、销售、工程、人事、采购, 其它财务、夜总会、中餐厅、保安部等作协调、协助管理, 例如中餐厅部分菜单制定、翻译, 餐厅早餐服务管理;

3. 酒店实行委托管理, 代表酒店管理公司协调与业主的关系;

4. 改变以往营销定位, 亲自制定行之有效的营销策略, 在酒店营销策略制定方面起主导创新作用, 不定期作营销策略的检讨和调整, 如 20xx 年 4 月开始持续 1 年的营业额都比去年同期高, 并且开房率上 70% 以上, 20xx 年 XX 月的开房率达 91%, 收入比去年同期超近 37 万, 20xx 年 1 月的开房率达 85%, 收入比去年同期翻了一倍有多, 超 47.4 万, 比开业 6 年来最高收入还超了近 18 万; 在金融危机下, 能取得比 XX 年广交会更好的成绩, 其中 20xx 年 4 月超额完成 XX 万元的客房营业收入, XX 年 5 月和 XX 月比上年同期超额完成 35—36 万元的营业收入, 达到了开业 5 年以来的同期最高营业额;

5. 进行酒店网站和酒店宣传资料的编写和翻译工作。

离职原因: 业绩出来后, 再定指标提成, 薪酬无法提高。

广东揭阳榕江大酒店 (揭阳挂牌超五星级大酒店) (近 400 间房) (重点政府接待单位) 起止年月: 20xx-XX-01 ~ 20xx-XX-18

公司性质: 民营企业 所属行业: 酒店/旅游

担任职位： 房务部总监（副总/管康体部并参与各部门的营销推广及营运）

工作描述： 1. 负责房务部的整体运作，以及对夜总会、桑拿、沐足、餐饮部等营业部门的迎宾员管理，协助上述部门的营销推广。房务部有前厅、客房、PA、洗衣房、商场、康体部和综合迎宾部（酒店各部门的咨客和女门僮），对总经理/执行董事负责；

2. 多次接待国家和省市领导；

3. 使客房营业额稳步上升。

离职原因： 个人原因

广州嘉鸿华美达广场酒店（全球饭店集团最新第二强温德姆酒店集团旗下特许经营的五星级酒店，326 间房） 起止年月：20xx-XX-01 ~ 20xx-XX-XX

公司性质： 私营企业 所属行业：酒店/旅游

担任职位： 大堂副理组负责人（前厅部副经理）、房务部宾客意见调查副
组长

工作描述： 1. 参与了酒店的筹备阶段和正式开业，协助总经理进行酒店各部门的服务质量督导和客人意见收集整理和反馈，参与酒店值班；

2. 培训外籍宾客关系主任和其他大堂副理，协助前厅部经理管理前厅部，前台

部经理不在时，代行其职。

3. 成为酒店店报《嘉鸿风情》案例分析专栏的主要投稿者；

4. 多次帮助客人解决问题，并得到了他们的感谢信；

5. 平均每月最少有一条可行性建议被酒店采纳和实施，例如，建议安装双层隔音玻璃提高客人舒适度和回头率；市场触角敏锐，高考期间，向销售部提议和附近院校的合作提升了开房率，从原来的平时 XX%提升到 70%。

离职原因：

佛山南海祈福（仙湖）酒店 起止年月：20xx-XX-XX ~ 20xx-XX-20

公司性质： 外商独资 所属行业：酒店/旅游

担任职位： 资深大堂副理、前台（厅）副经理（2 年）

工作描述： 1. 参与了酒店的筹备阶段和正式开业，协助总经理进行酒店各部门的服务质量督导和客人意见收集整理和反馈，参与酒店值班；

2. 多次帮助客人解决问题，并得到了他们的感谢信；

3. 接管的精品店和 5 月后亲自筹建的便利店都第二个月开始扭亏为盈，年日均营业额分别增至原来的 2 倍和 5 倍；

4. 曾经开拓了一些团体前来酒店入住；

离职原因： 婚后回广州发展

中山雅居乐集团雅居乐酒店(准五星级酒店) 起止年月：20xx-XX-01 ~ 20xx-06-30

公司性质： 民营企业 所属行业： 酒店/旅游

担任职位： 大堂副理(夜值经理)、客房部经理(1 年)

工作描述： 1. 协助总经理进行酒店各部门的服务质量督导和反馈，参与酒店值班；

2. 在酒店的筹备阶段，协助前厅经理管理部门，培训接待员和收银员，以及礼宾部员工，负责房务部的英语培训兼做电话客户销售工作；

3. 通过抽查房间来抓工作规范，提高客房服务员操作水平，后因夜值时代管客房部出色，被提名调任为新的客房部经理。

离职原因： 读广州的大学英语 6 级班不方便

麦当劳、广州花园酒店 起止年月：1997-XX-XX ~ 20xx-XX-XX

公司性质： 其它 所属行业： 服务业

担任职位： 麦当劳餐厅副经理、前台接待员

工作描述： 1. 在花园酒店到餐饮部出色的表现受到部门的表扬和青睐，在前厅部售卖较高级别的房间而获得较高的奖金。

2. 帮助麦当劳餐厅经理在餐厅开业两年后首次扭亏为盈 6 个月(一般 5 年才开始有盈利)。

离职原因： 个人发展

教育背景

毕业院校： 广州市广播电视大学

最高学历： 大专 获得学位： 大学英语四级证 毕业日期： 1997-XX-01

专业一： 旅游与酒店管理 专业二：

起始年月 终止年月 学校（机构） 所学专业 获得证书 证书编号

1995-XX-01 1997-XX-01 广州旅游职业高级中学 旅游与酒店管理 大专证书、
大学英语4级 -

语言能力

外语： 英语 精通 粤语水平： 精通

其它外语能力： 日语四级

国语水平： 精通

工作能力及其他专长

真诚、随和、细致、创新、敬业、专业、开拓、进取。点子多、英语、营销、酒店旅业、餐饮、休闲娱乐各部门服务质量管理和提高、收益管理是强项，有星评经历和国际酒店管理公司引入的人脉。欢迎经营不好的企业联系和聘用。

英语口语流利，能作为工作语言，真诚为公司业主切身处地思考问题，提供酒店人、财、物合理运用的建议，以获得良好的投资回报和较大利润，能短时间内诊断企业发展瓶颈，改善经营，并取得了一定的工作实绩，事实证明能根据酒店实际情况，制定反败为胜之策略，金融风暴对酒店业的冲击，我们酒店取得的成绩便是力证。熟悉酒店旅业、餐饮、休闲娱乐各部门筹建前后运作、人员配置、设施规划，深知酒店项目前期可行性分析和一些关键性的筹建工作细节对酒店日后营运和投资回收的重要性，熟知如何开展实施；本人酒店市场触角敏锐，擅长酒店市场分析，能准确为酒店产品价格定位，以及营销策略的制定和实施，同时通过改善酒店整体经营和管理状况，实行有效营销和内部管理双管齐下来巩固营销效果和最大利润率化。另外，发现问题、执行力强，无论为任何酒店服务，工作都认真负责、细致。1997年8月正式从事酒店至今，20xx年开始抓酒店服务质量管理和提高（9年实践经验），曾担任餐厅副经理、客房部经理、前厅部经理、房务部总监（副总/管康体部并参与各部门的营销推广及营运）、酒店总经理（相关管理经验2.5年），相关工作经验近XX年，都取得不错的工作实绩，我曾经多次帮助中外客人解决问题，并得到了他们的感谢信。

销售总监个人简历2

姓名：许先生

目前所在： 天河区

年龄： 28

户口所在： 广东省

国籍： 中国

婚姻状况： 未婚

民族： 汉族

诚信徽章： 未申请

身高： 170 cm

人才测评： 未测评

体重： 57 kg

我的特长：

求职意向

人才类型： 普通求职

应聘职位： 销售总监/经理， 销售总监/经理， 高级管理

工作年限： 5 职称： 无职称

求职类型： 全职 可到职日期： 随时

月薪要求： 面议 希望工作地区： 广州,天河区,不限

工作经历

***网广州公司 起止年月： 20xx-06 ~ 20xx-02

公司性质： 股份制企业所属行业： 互联网/电子商务

担任职位： 大客户事业部销售总监

工作描述：

1. 负责广州房地产，广告和招聘客户的开拓和发展
2. 负责市场调研和需求分析，以及月度、年度销售目标的制定及分析
3. 建立销售目标体系和销售计划，以及设计销售组织模式
4. 负责销售培训，客户培训和重点客户关系的管理
5. 组建销售团队，进行销售人员的招募、选择、培训、调配
6. 管理协调部门日常工作，制定部门制度手册、培训手册、考核体系
7. 设计销售人员的薪资方案、激励方案，评估销售业绩，建设销售团队

8. 协助总经理做好对外公关工作
9. 协助总经理制定并执行营销决策、方针、制度，负责营销目标计划的达成
10. 分析新的和原有销售体系或销售渠道的市场潜力、销售数据和费用，测算盈亏情况

离职原因：

**网广州公司 起止年月：20xx-05 ~ 20xx-06

公司性质： 股份制企业所属行业： 互联网/电子商务

担任职位： 销售总监

工作描述：

1. 负责广州区域市场的开拓，客户关系建立、拓展和客户资源管理；
2. 领导、管理和培训区域内的销售团队
3. 负责区域销售的业绩预测，销售目标的制定及分解
4. 制定销售计划和销售预算
5. 鉴定、开发和跟进持主要目标客户
6. 负责贯彻实施销售的每个环节
7. 建立和管理销售队伍，规范销售流程，完成销售目标
8. 及时处理突发事件，应对团队内可能出现的各种问题
9. 本团队销售客户和客户关系的维护

离职原因：

**广州公司 起止年月：20xx-07 ~ 20xx-05

公司性质： 股份制企业所属行业： 互联网/电子商务

担任职位： 销售经理

工作描述：

- 1、参与公司销售部制度,策略的制定
- 2、执行公司销售策略并对区域市场进行开拓
- 3、制定团队营销计划、制定分解销售目标
- 4、全面负责本团队的各项工作，达成本团队各项业务指标
- 5、提供市场趋势、需求变化、竞争对手和客户反馈方面的准确信息

6、督导本团队业务开展工作，落实本团队客户，合同和回款

7、监督、考核本团队相关人员的工作表现，配合营销总监制定管理与奖惩条例等

离职原因：

教育背景

毕业院校： 湖北职业技术学院

最高学历： 大专获得学位： 毕业日期： 20xx-06

专业 一： 人文艺术 专业 二：

起始年月 终止年月 学校(机构) 所学专业 获得证书 证书编号

语言能力

外语： 英语一般 粤语水平： 精通

其它外语能力：

国语水平： 精通

工作能力及其他专长

- 1、具有进取精神和合作团队精神，有较强的领导能力
- 2、具备很强的执行力、市场突破力，敏锐的市场触觉，出色的逻辑分析能力
- 3、优秀的团队建设经验，团队管理能力，善于协调营销团队的工作
- 4、优秀的人际交往和协调能力，极强的解决问题的能力
- 5、注重效率，能适应高强度、快节奏的工作环境，工作主动性强，思维敏捷，有较强的创新能力
- 6、具有优秀的营销技巧，较强的市场策划能力和运做能力，能够熟练使用各种办公软件
- 7、有5年的销售经验和3年的销售团队管理经验并有一年的KA管理经验
- 8、能够适应出差

详细个人自传

1：有极强的全面协调，良好的沟通意识及表达能力，精通各种办公软件及公文写作能力

2: 具有大型会议营销, PPT 演讲, 会议主持, 会议培训能力

3: 熟悉网络营销, 能够制订或完善营销策划标准与管理制度、工作流程, 并贯彻执行

4: 人品端正, 具有优秀的组织、策划、方案执行和团队领导能力, 具备优秀的人际沟通能力、谈判技巧以及团队整合能力, 具备较强的社会关系协调能力

销售总监个人简历 3

姓名: 姜先生

目前所在: 天河区

年 龄: 35

户口所在: 天河区

国 籍: 中国

婚姻状况: 未婚

民 族: 汉族

诚信徽章: 未申请

身 高: 172 cm

人才测评: 未测评

体 重: 68 kg

求职意向:

人才类型: 普通求职

应聘职位: 市场营销总监/经理/主管, 项目总监/经理/主管, 区域销售总监/经理

工作年限: 8

职 称: 无职称

求职类型: 全职

可到职日期: 两个星期

月薪要求: 不限

希望工作地区: 广州, 顺德区

◆ 工作经历

*****电子有限公司**

起止年月：20xx-01 ~ 至今

公司性质： 民营企业 所属行业： 家具/家电/工艺品/玩具/珠宝

担任职位： 销售总监

工作描述：

- 1、负责制订年度工作，并组织检查落实；
- 2、负责设定分公司内部机构，并制定其职责；
- 3、建议任命各部门负责人，并规定其职责权限和相互关系；
- 4、对大客户连锁客户重点维护，省内国美、苏宁、广百、华润万家、家乐福等连锁；
- 5、组织制定各部门、各岗位的工作标准，并会同有关人员检查落实，以身作则，率领属下完成总公司的各项目标。
- 6、定期组织对员工的思想品德、业务水平、工作业绩等进行综合考核，负责完善培训制度，不断促使人员素质的全面提高，为公司培育具有丰富创造力的人力资源；
- 7、负责经济合同有关事宜的总体协调和审定，并督促合同的执行完毕；
- 8、根据市场变化，及时了解同行业产品价格的变化情况，在预算内控制成本增长点；
- 9、认真掌握各项业务，财务统计数据，进行财务状况分析，监督财务管理，一切费用及报表应确实过目，再予签章，严格控制不合理费用开支，严禁利用公司获取利润，设小金库等；
- 10、对公司的资金、固定资产及一切公物具有监督管理责任。盘活资金运行，及时回收工程款，防止呆、坏帐发生，严肃财经纪律。
- 11、定期以书面形式向总公司述职

离职原因：

*****集团**

起止年月：20xx-12 ~ 20xx-12

公司性质： 股份制企业

所属行业： 家具/家电/工艺品/玩具/珠宝

担任职位： 营销中心经理

工作描述：

1、开拓市场，签订代理商

2、建立营销团队：销售、推广、内勤等

3、销售管理：区域划分、人员安排、费用制度、任务分解、销售政策等

4、渠道管理：传统批发渠道、商超渠道、KA 连锁渠道、工程订单渠道

5、市场管理：终端形象、物料设计、费用控制、活动策划、经销商会议开展等

6、客户管理：客户分类建档、资源倾斜投入、树立标杆客户等

7、团队管理：销售业绩、产品培训、销售总结、人员分配等

工作业绩：

1. 率先打开了传统市场，并进入市场拓展渠道

2. 率先进驻 KA 连锁渠道，建立了较为完善的运作体系，为其他省份提供了参考

3. 市场份额在 6 个月后提升迅速，依托人员、产品、政策、资源、费用的投入建立较为稳定的市场占有率

离职原因： 公司产品线断线

***集团

起止年月：20xx-06 ~ 20xx-11

公司性质： 股份制企业

所属行业： 家具/家电/工艺品/玩具/珠宝

担任职位： 销售经理

工作描述：

1、区域销售： 江门、佛山，以当地市场为核心，开展多渠道、多网点销售模式，在区域内形成传统批发渠道、商超渠道、工程渠道为主体的销售模式，灵活运用现有资源展开推广促销活动，为代理商以及经销商带来了良性的运作过程。

2、商超主管：对广东省内百佳、大润发、好又多、世纪联华、卜蜂莲花、家乐福、人人乐等主流商超开发、销售、管理、培训、回款等工作，形成了统一形象与话术，机型差异销售等模式。

3、负责广东省、海南省两地的市场推广工作，费用管理、物料管理、方案策划、人员安排、开展跟进与监控、总结与提炼等

工作业绩：

区域销售期间连续3个月销量第一，多数保持前三

商超销售期间销售回款额占总额20%

推广期间与各地客户建立了良好的客情关系，建立了强势的品牌形象地位

离职原因：个人再次发展

教育背景

毕业院校：暨南大学

最高学历：本科 获得学位：管理学学士 毕业日期：20xx-07

专业一：工商管理专业

起始年月 终止年月 学校(机构) 所学专业 获得证书 证书编号

20xx-09 20xx-07 暨南大学 工商管理专业 CET-4

语言能力

外语：英语 优秀 粤语水平：精通

其它外语能力：

国语水平：精通

工作能力及其他专长

4年家电行业，在1、2、3级城市指导代理商以及培训人员促进产品销售等工作，结合公司资源和代理商资源，在各地开展各种促销活动等

4年数码行业，主要做佳的美品牌，包括数码相框，电影本，在带领团队销售的时候，与当地代理商(相框类、MP3/MP4、数码相机类、PC类)和终端客户建立了良好的关系，同时在做订单的时候，与多家礼品公司和企业、政府建立了默契的关系，是开展工作和促进订单发生率的良好资源

销售总监个人简历 4

姓名:

XXXX

国籍:

中国

个人照片

目前住地:

所在地

民族:

族

户籍地:

所在户籍

身高体重:

XXX cm

XX kg

婚姻状况:

未婚

年龄:

XX 岁

求职意向及工作经历

人才类型:

普通求职

应聘职位:

工作年限:

X

职称:

XXX

求职类型:

均可

可到职日期:

即可工作时间

月薪要求：

xxx-xxx

希望工作地区：

希望地区

工作经历：

20xx.03 - 至今北京 xx 汽车集团（4 年 2 个月）

副总经理

汽车/摩托车（制造/维护/配件/销售/服务/租赁） | 企业性质：合资 | 规模：100-499 人

工作描述：

根据集团工作需要，自 20xx 年 3 月起就职于联通集团在北京地区授权雪弗兰店副总经理，全面负责集团雪弗兰店业务管理工作。

通过北京奔驰厂家关于销售经理的 AC 测评，曾就职于天津北信中兵之星奔驰店，北京合力华通店/合通店任职销售总监。全面负责授权店的销售业务管理工作。监督和协调所属部门的日常工作；带领销售团队完成厂家和集团下发的考核指标；严格执行厂家销售流程，在确保客户满意的前提下完成车辆的销售工作；根据市场情况合理的制定车辆销售价格和销售绩效考核标准，起到对员工的激励作用；全面处理在销售过程中发生的客户投诉和相关法律问题，是客户投诉及处理的第一责任人；根据业务发展制定人员需求计划，参与人员的选用育留。

20xx.08 - 20xx.03 北京 xxx 汽车有限公司（7 个月）

销售部 | 销售顾问

汽车/摩托车（制造/维护/配件/销售/服务/租赁） | 企业性质：民营 | 规模：100-499 人

工作描述：

负责奥迪品牌汽车的销售工作，展厅的客户接待，需求分析，车辆介绍，试乘试驾，价格谈判，交车，客户跟踪回访。

协助库管进行商品车的. 储运，销售相关的其他工作。

20xx.03 - 20xx.08 北京 xx 汽车集团: 联通鼎盛/合力华通 (2 年 5 个月)

以上内容仅为本文档的试下载部分, 为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文, 请访问:

<https://d.book118.com/365233114201012104>