

崔继海

男 | 30岁 13192022645 793305071@qq.com
8年工作经验 | 求职意向：销售工程师 | 期望薪资：16-18K | 期望城市：东莞



个人优势

深耕机器视觉领域销售，熟悉工业读码器、视觉传感器、3D视觉产品等全品类应用；擅长华南区域市场运营、客户开发与团队管理，手握锂电池/3C/智能制造行业优质客户资源；能独立对接客户视觉需求并输出适配方案，兼具渠道搭建与涉外业务沟通能力。

工作经历

东莞市宸阳智能科技有限公司 销售经理 2023.12-至今

负责华南区域工业机器视觉产品全链路销售运营，主打工业读码器、工业传感器、手持读码器等核心产品，主攻锂电池智造、3C精密加工、汽车零部件制造等赛道客户；

- 采用直销为主、渠道为辅模式，独立开发区域内中大型制造企业客户，深度调研产线视觉识别/数据采集需求，输出定制化产品搭配方案，跟进从需求对接、样机测试到订单落地的全流程；
- 搭建并管理华南区域销售团队，制定区域销售策略与业绩目标，统筹客户跟进、方案交付、售后对接等工作，推动团队完成年度销售指标，提升产品在区域内的市场渗透率；
- 整合行业资源，联动技术部门优化产品落地方案，解决客户产线视觉应用中的实际问题，提升客户粘性与复购率，同时拓展优质渠道代理商，完成区域渠道布局与基础赋能。

广东奥普特科技股份有限公司 资深销售工程师 2020.11-2023.12

主营机器视觉全系列产品（视觉系统、光源、工业相机、3D传感器、智能读码器等），纯厂家直销模式服务全国锂电池/3C设备厂商、视觉系统集成商等头部客户；

- 深度对接客户生产制程中的视觉检测需求，提供专业技术支持与一体化产品解决方案，落地产线品质把控方案，助力客户提升设备生产效率、产品良率及整线生产品质；
- 维护并拓展全国范围内机器视觉行业优质客户资源，累计服务多家世界500强及行业标杆企业，持续超额完成年度销售指标，积累了丰富的行业直销经验与技术对接能力。

广东日信高精密科技有限公司 业务员 2016.06-2020.10

聚焦锂电池自动化设备厂商及终端制造客户，开展新客户开发与老客户深度挖掘，为切入机器视觉行业积累了扎实的工业制造领域客户资源与销售基础；

- 全流程跟进自动化设备零部件合作项目，从需求对接、样品打样、上机测试到订单签订、项目验收，形成标准化的工业产品销售服务闭环，锤炼了精准匹配客户工业需求的核心能力。

教育经历

