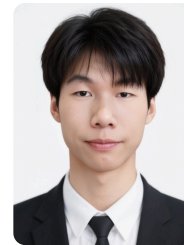


王军豪

☎ 19725352681 ✉ a3451767378@163.com

🎓 本科 🗣 面议



教育经历

烟台科技学院 市场营销 · 本科

2022.09 - 2026.06

- GPA 3.2/4.0, 主修市场调研、销售管理、商务谈判与异议处理、统计学、供应链分析等核心课程
 - 荣誉奖项: 校级一等奖学金、商业精英挑战赛国家二等奖
 - 校学生会外联部 部长
- 带领 15 人团队完成全年招商任务, 拆解目标至个人并建立带教机制, 指导新人掌握陌拜技巧与洽谈逻辑, 梳理标准化招商流程, 显著提升团队整体作战能力, 单家商户平均洽谈周期缩短 20%。
 - 针对多场大型校园活动梳理目标商户清单, 带队完成陌生拜访与商务洽谈, 设计定制化合作方案匹配商户需求, 单年度成功拓展 12 家长期合作商户, 筹措赞助总额同比提升 40%, 个人独立洽谈金额占比近半数。
 - 统筹协调校内多部门与合作商户, 保障活动权益落地; 建立商户定期回访机制, 同步合作效果与反馈数据, 合作商户次年续约率达 75%, 搭建稳定的长期合作资源池。

工作经历

广东奥普特科技股份有限公司 · 销售工程师

2025.07 - 2026.05

- 入职首月完成公司全产品线 (工业光源、定焦/变焦镜头、智能工业相机、视觉系统套件) 专项培训, 掌握3C电子、新能源锂电、汽车零部件等行业的视觉检测场景与方案逻辑, 同步熟悉商务流程、项目跟进规范与技术方案基础, 通过产品知识与销售流程双重考核后正式上岗。
- 上岗后开展1个月集中电话陌拜训练, 针对目标行业企业名录批量触达摸排需求, 日均完成20+通有效外呼, 累计完成300+通客户对接; 通过迭代开场白话术与需求挖掘逻辑, 累计筛选高意向客户22家, 完成需求建档与分级跟进, 意向率符合工业B端陌拜正常水平。
- 承接团队分配的意向客资全周期跟进, 对接客户采购、工艺、技术多部门, 精准定位视觉检测痛点, 协FAE工程师输出定制化成像方案, 跟进样品测试与方案迭代; 入职第2个月完成个人首单落地, 累计跟进存量意向客户38家, 转化订单10笔, 贡献业绩102万元。

- 主动认领公司公海池沉睡客户资源，按行业属性、历史需求阶段分层梳理，通过行业案例推送、新品信息同步复访激活；累计梳理盘活公海沉睡客户78家，挖掘有效需求14个，转化订单6笔，贡献业绩48万元。
- 负责辖区内客户外勤拜访与项目推进，每月稳定出差累计12-15天，覆盖周边工业集群城市，上门完成现场需求勘测、技术方案交流、议价谈判与客情维护；累计出差拜访客户62家，推动12个重点项目进入打样/商务谈判阶段，保障项目按节点落地。
- 通过行业名录、上下游供应链、行业展会自主拓展全新客户，针对新能源、精密制造赛道重点客户长期攻坚；累计自主开发对接全新客户28家，转化订单7笔；入职10个月累计实现销售业绩186万元，完成个人阶段业绩目标的93%。

山东新明辉安全科技有限公司 • 销售

2025.1 - 2025.6

- 负责工业配套类产品的区域市场销售与新客户拓展，通过电话陌拜、线上承接、老客转介绍等多渠道开发客户资源，持续推进线索转化与订单签约，入职以来月度业绩稳居实习组上游，累计个人签约额超16万元，稳步达成阶段业绩目标。
- 深入对接工业类客户需求，快速掌握全品类产品参数与行业应用标准，可独立完成产品介绍、方案沟通与商务洽谈，精准匹配客户采购需求，推动合作高效落地。
- 维护存量客户长期合作关系，建立客户运营台账，定期跟进客户采购周期与需求变化，深度挖掘复购与增购机会，推动多家客户从单次采购升级为季度固定合作，提升客户合作粘性与生命周期价值。
- 保持高强度业务拓展节奏，直面客户拒绝与市场竞争压力，通过每周销售漏斗复盘迭代拓客话术与跟进策略，持续优化转化效率，具备较强的抗压能力与目标感。