

李飞

男 | 年龄：38岁 | 18021461120

15年工作经验 | 求职意向：大客户代表 | 期望薪资：18-23K | 期望城市：苏州



个人优势

乐观开朗,积极进取务实,良好的主见和耐心,能沉着冷静的处理及对待问题,良好的沟通能力,拥有团队协作精神和强烈的责任心,能够独立快速的完成上级领导安排的工作,希望能为一家公司长期效力,一起成长。

工作经历

苏州市华汉科技有限公司 大客户销售 2023.08-至今

内容:

- 主攻大客户开发与关系维护,开展商务谈判,促成合作签约。
- 全流程跟进重点项目,联动内部资源保障交付,落实销售与回款目标。
- 调研市场及竞品情况,优化客户合作方案,持续深挖客户合作潜力。

业绩:

- 稳步完成月度、年度销售指标,按时完成合同签订与款项回收,回款流程合规无逾期。
- 主导多个百万级项目落地,统筹跨部门协作,项目交付零纠纷、零投诉。
- 梳理客户分级管理体系,提升跟进效率,区域客户整体活跃度明显提高。

星猿哲科技(上海)有限公司 大客户销售 2021.03-2023.08

- 负责产品的区域拓展、客户发展、区域运营的策划制定及执行;
- 根据公司整体运营策略,提炼出适合各区域市场的运作模式;
- 与客户建立良好关系,及时反馈客户信息,满足客户需求,提高客户满意度;
- 制定销售目标、市场拓展计划,审核客户的各种计划并监督执行;

浙江华睿科技有限公司 销售经理/主管 2019.03-2021.03

- 负责产品的区域拓展、客户发展、区域运营的策划制定及执行;
- 根据公司整体运营策略,提炼出适合各区域市场的运作模式;
- 与客户建立良好关系,及时反馈客户信息,满足客户需求,提高客户满意度;
- 制定销售目标、市场拓展计划,审核客户的各种计划并监督执行;

苏州本之智能科技有限公司 销售经理/主管 2015.12-2019.03

主要销售标准设备同时开发新的非标项目:

- 客户开发:根据公司制定的销售计划和客户群,通过信息查找,E-MAIL等方式,进行沟通,了解需求,结合公司产品特点制定相应的开发方案,积极协调整合内外资源以实现销售,完成客户开发目标。
- 合同签订:通过及时处理客户的询盘,沟通细节并确定最终的价格、付款方式、交货期、交货方式等,并最终签订合同。
- 订单生成:按照公司订单流程,做好定金确认,样品确认等环节的工作,制作订单,并通过相应的订单审核。
- 发货前准备:配合质检做好产品品质跟踪,生产情况跟踪等工作,并及时向客户反馈相关信息,协调船务做好出货前相应工作。
- 发货:配合储运核对出货清单,办理验货,确认单据等手续,并通知客户结汇。

资料归档与客户服务：整理相关资料文件并做好归档工作，以备查用，做好售后客户跟踪与客户信息反馈工作，及时处理客户投诉，提高客户满意度和市场占有率。

项目经历

国轩高科电池视觉检测项目（密封钉和极耳撕裂）大客户销售2025.11-2026.03

内容:

- 1.负责其动力电池产线外观视觉检测配套业务，全程主导客户商务对接、需求落地、批量交付、现场验收及回款闭环，服务客户量产供应链配套需求，保障产线稳定供货。
- 2.独立负责国轩高科大客户全流程销售与项目履约工作，覆盖前期商务接单、技术需求对标、项目进度管控、现场视觉验收、对账结算及全额回款全业务链路。深度对接客户采购、工艺、品控及生产部门，精准匹配动力电池外观瑕疵检测、量产交付标准；全程跟进项目排产、发货、落地全节点，及时协调处理交付异常与标准调整问题，保障批量供货贴合客户产线节奏；统筹验收资料归档、对账开票、回款跟进，严格把控项目交付质量与资金闭环。

业绩:

通过前置标准化品质对齐、节点化风险预判、提前规整结算资料，高效解决大客户标准更新快、交付时效紧、审批链路长等难点。项目整体交付品质零失误、零整改，验收通过率100%，全额按期完成回款指标，持续维护核心大客户高粘性合作，稳定产出年度增量业绩。

嘉善立讯 | Watch组装检测项目大客户销售2024.08-2025.08

内容:

全权负责立讯精密智能手表组装检测业务大客户全生命周期对接，覆盖前期商务洽谈、需求确认、订单承接、项目落地跟进、现场视觉验收及最终回款全流程。深度对接客户生产与品控部门，精准匹配客户Watch组装、外观视觉检测、成品质检标准，及时协调解决项目交付中的进度、标准异议等问题，保障项目保质保量落地。全程把控交付节点与验收标准，高效推进现场视觉核验、对账结算与回款工作，成功完成项目闭环，零售后纠纷、零逾期回款，稳固核心大客户合作关系，为后续持续复购合作奠定基础。

业绩:

有效解决客户品质标准严苛、迭代快、量产周期紧、集团审批流程长等难题，通过标准化对齐验收口径、节点化管控交付、前置推进回款流程，实现项目零延期、零返工、零客诉，验收通过率100%，达成100%按期全额回款、无逾期无坏账。稳固头部大客户战略合作关系，持续锁定复购增量订单。

MEM | 软板AOI视觉检测项目大客户销售2024.03-2024.05

内容:

- 1.专注对接电子精密制造领域大客户，负责MEM软板、柔性线路板AOI光学外观检测配套业务，全程独立完成商务开发、需求对接、批量项目落地、现场AOI视觉验收及全额回款闭环，适配精密电子元器件量产高标准检测需求，保障客户产线高效稳定量产。
- 2.全权负责该精密电子大客户全流程销售与项目履约管理，覆盖前期商务洽谈、订单承接、软板AOI检测技术需求对标、量产项目落地跟进、现场外观视觉验收、对账结算及全额回款全业务链路。深度对接客户采购、研发、品控、生产团队，精准匹配MEM软板细微瑕疵、线路偏移、外观缺陷等AOI高精度检测标准；全程节点化管控量产交付进度，实时跟进产线适配情况，快速协调处理检测标准调整、交付异常等各类问题；规整全套验收及结算资料，全程跟进审批对账流程，保障项目高质量落地、高效率回款。

业绩:

针对软板易变形、瑕疵细微、检测精度高、标准迭代频繁等行业难点，固化专属验收标准清单、实行批次台账管控，有效降低验收分歧与返工风险。项目实现交付零延期、零品质问题，全批次高精度验收合格，100%按期全额回款，持续锁定精密电子客户长期配套订单。

上海马勒PTC组装线销售2019.03-2019.11

内容:

该项目是上海马勒热系统研发的空调PTC组装线,总共2条线,我们负责PTC涂胶系统和线体上的视觉定位及检测系统,主要针对PTC的涂胶及对涂胶进行影像检测且自动剔除NG品。 涵盖了两条线体的4个涂胶工位以及8个影像检测工位.

业绩:

在这个项目中担任销售,销售业绩600万.

沃特玛32#锂电池盖帽全自动组装线 销售 2017.02-2018.03

内容:

该项目是深圳沃特玛在安徽投资的32#锂电池盖帽全自动组装设备， 总共27条生产线（每条线含有前段：组装机-超声焊-热封机；后端： 组装焊接机-全检机-摆盘机-涂胶机-风干机-涂胶检测机-摆盘回流机-装箱机）， 我司负责后段设备。我司后端设备具体工艺流程为组装内圈极耳-对极耳进行激光焊接-对焊点进行影像检测且自动剔除NG品-对半成品盖帽涂胶-风干-对涂胶进行影像检测-自动装箱。

业绩:

2017年2月--2018年7月 负责深圳沃特玛在安徽投资的32#锂电池盖帽全自动组装线， 共4500万元。 本人在这个项目中担任销售工程师和项目经理角色

教育经历

安徽大学 本科 电子信息工程 2006-2010

- 大学英语四级
- 计算机二级