

王生



男 | 年龄: 42岁 | 13682539676 | candouyue@qq.com

18年工作经验 | 求职意向: 销售总监 | 期望城市: 深圳

个人优势

笃定有趣、积极进取

行业经验:

在新能源、3c电子、汽车电子等行业,有十年以上的机械设备销售管理经验,专注于在非标自动化组装检测设备、激光设备、AOI等产品。

特长:

在大客户拓展、新项目运作、中高层客情关系渗透、大项目招投标等方面有较丰富的经验。

在新团队组建,团队激励与培育等方面,有系统化的成功经验。

工作经历

慧眼自动化科技(广州)有限公司 大客户销售总监

2024.09-至今

内容:

负责AOI机器视觉设备在3C电子行业的大客户拓展工作

业绩:

2年内,从零开始,带领团队成功陆续拿下三星、xiaomi, vivo, oppo.honor,伯恩,大疆,比亚迪,瑞声科技,领益等客户,成交金额数千万。

苏州迅镭激光科技有限公司 大客户销售总监

2017.08-2023.04

负责动力电池模组 pack 非标自动化项目销售。

负责激光焊接自动化项目产品销售。

成交项目:

东风新能源公司激光焊接设备、

骆驼新能源动力电池装配自动线项目、

云南锡业中央研究院中试装配线项目、

亿纬锂能电芯焊接组装线项目

凯中精密博世电机整流子焊接项目

业绩:在职四年,团队年平均销售额在7000万左右。

离职原因:公司转型干激光切割机。放弃非标自动化整线业务。

深圳光大激光股份有限公司 销售经理

2008.08-2017.06

销售产品:

激光成套设备、非标自动化设备、锂电池电芯装配线、锂电池模组装配线、立体仓库、MES 系统。

成交过的客户:

新能源领域的动力电池制造厂(骆驼、中车、比亚迪、兴旺达、亿纬锂能、国轩,

新能源电机电控企业(方正电力、英搏尔、威迈斯、大洋电机等)。

销售业绩:个人业绩年度大客户销售最高近6000万

项目经历

动力电池自动化装配清洗测试线体销售

项目负责人

2015.01-2017.04

通过精耕细作，赢得了单个客户单一年度过千万的非标装配线订单。卖出了公司在华中地区的第一条自动化装配、测试、焊接生产线

项目职责

我是销售商机的发掘人、项目销售计划制定人与实施者、合同签订者人。

在极度内卷的标准机行业，革新了营销模式

区域销售经理

2012.08-2014.11

在自己的区域办事处（编制规模:销售17个，助理1个），
在极度内卷的标准机行业，针对离散型分布的行业和客户，提出并实践了 octopus 战略。通过调整团队的利益分配和团队协作模式，极大的提升了团队的盈利能力。连续三年，办事处人均利润最高。人均业绩前5（当时，整个公司有130多个业务人员）。培养并输出了一批行业业务骨干，或调配到其他办事处，或跳槽了。

教育经历

山东科技大学

本科

机械工程

2004-2008