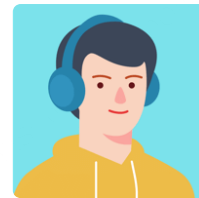


王朝洪



男 | 年龄：41岁 | 18688749192

16年工作经验 | 求职意向：大客户代表 | 期望薪资：15-30K | 期望城市：深圳

个人优势

人评价

- 性格乐观开朗、积极向上，抗压能力强，善于团结同事，具备良好的人际关系处理能力与客户商务谈判能力。
- 拥有多年工业自动化销售经验，熟悉销售全环节及各通路的切入与操作，熟悉华南3C行业和头部富士康，中兴，蓝思，领益等客户，与辖区内集成商、终端客户均建立良好合作关系。
- 能快速、有效、合理处理工作范围内突发性危机事件，可独立制定并完成公司下达的各项销售任务。
- 具备销售团队建设与管理能力，能根据市场情况制定完善销售计划，推动项目或区域销售任务达成

工作经历

征图新视（江苏）科技股份有限公司 大客户代表 2024.10-至今

内容：

销售经理 | 销售部

工作地点：深圳

【职责业绩】

主要负责富士康 IPEG 为主。

- 负责 KO.PO.验收和回款。
- 负责客户客指类订单全程商务对接。
- 独立完成非客指项目的跟踪、投标及签约，验收和回款等工作；

业绩：

富士康2025年度9000万左右总体业绩

海宁哈工现代机器人有限公司 销售经理/主管 2020.03-2024.09

负责公司机器人产品南部区域销售，开拓华南区域多个集成商和终端大客户，目前在职五年期间销售额做到6000万左右。

大族激光智能装备集团有限公司 销售经理/主管 2017.02-2020.01

内容：

- 负责销售团队的建设和管理。
- 负责本公司产品的推广和销售，负责对接富士康华为等终端大客户。
- 独立完成项目的跟踪、投标及签约等工作；
- 根据公司整体运营策略，寻找配套集成商和终端用户
- 完成区域销售目标，并定期向上级主管汇报工作情况；
- 与客户建立良好关系，收集并反馈客户信息，满足客户需求，提高客户满意度；在工作期间，与公司研发部开发人员保持及时有效的沟通，为公司研发人员提供及时市场状况,帮助研发人员根据不同的市场现状研发出更好的产品。

业绩:

运作公司非标三坐标产品和富士康苹果手机气秘性检测项目，整体项目1300多万，分批次一年内交货完成。

上海儒竞科技股份有限公司 销售经理/主管 2009.10-2017.01

1、开发使用伺服电机的新客户与新市场。

独立开拓了广东地区的多家经销商和行业大客户,协助经销商拿下了在华南地区机械人行业市场最有影响力的东莞某机器人，并与多家经销公司保持良好的关系。

独立拓展了儒竞伺服系统在3C行业的应用，开发并联系

独立开拓华南地区的多家终端客户,协助经销商拿下了在华南地区家电行业具有一定影响力的一些公司，负责公司伺服系统在冲压和注塑行业的推广。并与多个行业多家集成应用公司保持良好的关系。

2 了解其最新市场状况并及时反馈研发部门

台金工作期间，与公司研发部开发人员保持及时有效的沟通，为公司研发人员提供及时市场状况,帮助研发人员根据不同的市场现状研发出更好的产品。

教育经历

北京东方研修学院 本科 市场营销 2005-2009