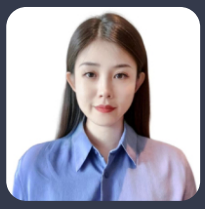
刘女士

女 | 29岁　13532248681
6年工作经验



个人优势

香港有居住點，可以隨時入大陸與香港
1. 6年教育行業經驗，銷售市場經驗豐富。
2. 清晰瞭解售前售後一條線
3. 具有業務工作能力、組織與協調能力、溝通能力、計畫與執行能力。
4. 具有銷售、運營、行政以及人事管理經驗。
5. 善於分析和總結借鑒經驗，對銷售，市場推廣，分銷管道選擇方面有獨到的見解和經驗。
6. 綜合管控能力：在行銷管理與體系運營管理，能夠為企業構建合理的運營流程和模組。
7. 可英語粵語普通話作為工作語言

工作经历

珠海橫琴麗新創新方發展有限公司　市场经理　2022.01-2023.06

内容:

1、制定不同會籍卡系銷售計畫及報價、定單確認，制定會籍銷售及推廣策略、銷售手法、實施、調整及優化會籍行銷及會所貴賓室營運工作;
2、實現部門規劃及工作目標，制定年度、季度及月度的工作計畫並落實實施，確保會籍客戶品質及會籍銷售進度，建立良好的工作關係並及時向上報公司領導申請、彙報;
3、參與會籍銷售管理及談判，負責主持起草重要文案、會籍合同，積極進行客戶資料的搜集與整理，建立客戶檔案;
4、負責業務合作的開發，與會籍計畫相匹配的品類企業合作洽談，提升會籍計畫吸引力和競爭力;
5、負責策劃及執行會籍計畫之活動，如;新聞和線下發布活動、路演、宣講會、會員活動等;
6、對外溝通，負責接待傳媒到創新方考察的工作;
7 、管理合作單位，包括:廣告、創意公司/媒體和活動製作公司，協助建立良好關係，擴闊推廣管道;
8、組織、執行定期會員活動，掌握外聯情況，與重點客戶建立並增強聯繫，打造優質會員服務體驗，維護長期良好會員關係;
9、與各部門緊密合作，協調及定期更新會籍計畫之服務內容，並配合創新方整體專案推廣計畫;
10、協助管理和完成本部門的工作，完成上級交辦的其他工作;
11.紧跟海内外新媒体发展趋势，深入了解和熟练的管理、运营主流媒体平台如我微信公众号，小红书，Facebook，youtube，in
stagram、等社媒平台，熟练使用各种网络手段进行品牌营销。

业绩:

1.為珠海哈羅禮德學校做市場會籍招生，成功出售會籍會員，單價為15萬-40萬不等，通過提供教育諮詢與培訓順利入學;
2. 開展教育類市場活動。邀約會員與非會員參與活動，維護會員同時增加會員數量。大灣區分別舉辦的哈羅禮德教育的分享會；校長下午茶專場等； 3. 公眾號的建立與運營。獨立運營部門公眾號， 可熟練使用剪輯軟體圖文處理，獨立完成視頻推文編輯發佈； 4. 簽約大灣區代理機構，開拓周邊市場管道合作，組織活動的策劃及落地工作； 5. 市場宣傳物料的設計，促銷戰略達成廣告站內鋪設； 6. 企劃公司日常地產、商業體租賃等業務，舉辦多場大型活動與會議，為商場引流，參與政府和商務團體的接待工作;

海伦奥格雷迪戏剧学院　校长/副校长　2020.12-2021.12

内容:

1、校區管理制度、監督校區的各項行政管理,落實具體執行實施情況;

2、校區管理制度及考核機制、獎勵機制落實具體執行實施情況;

3、管理校區的日程運營，協調各個部門及員工之間的工作，發展一種有效地交流系統;

4、處理好校區的各項後勤事務,配合教學組順利完成教學工作,做出分班計畫,審核會員收費:

5、招聘合適的員工,健全師資隊伍;對本校區工作人員及教師的工作進行監督和評估;

6、每月定期設計和開展家長活動，促進中心與家長孩子之間的互動與溝通，提供良好客戶體驗及滿意度:

7、制定半年度和整年度的活動和招生計畫(包括:六一活動、國慶、聖誕家長沙龍、社區活動等);

8、通過閱讀和參加有關課程、工作團隊、討論會和講座，繼續發展專業化技能; 9、積極參加中心組織的各類學習和交流會，分享心得，吸取他人經驗,提升團隊諮詢技能，協助提高中心客戶成交率，完成公 司的銷售任務。

10、收集市場資訊,制定合理的行銷策略和招生計畫;

11、運營前期團隊人員組建包含:招聘，新員工職培訓、制定培訓計畫及考核標準，為公司培養優秀人才。

12、做好公司成本管控，定期固定資產盤點，評估設備更新採購或維修處理等。 13、校區實現從0-1，1-2的轉變。

业绩:

1. 校區單月業績20萬達高標;

2. 成功舉辦中秋嘉年華活動、聖誕派對等活動，並成功招生和會員服務滿意度高;

3. 舉辦班級彙報演出，且成功續費達到70%;

珠海思科教育有限公司　區域銷售總監　2019.05-2020.11

内容:

職位變化：銷售區域總監—校區校長

任職銷售總監期間，主要負責珠海富華里和唐家灣兩個校區的管理。

1.數據管理:對本專案的日常數據進行收集、跟進、分析等管理，並通過數據管理，總結分析專案發展存在的問題，制定專案發展計畫並執行落地。

2.市場活動組織策劃:結合專案發展需求及學校發展政策，對本專案的市場活動(活動、賽事、講座等)的策劃和組織執行，並不斷總結完善和改革創新市場拓展及管道管理:周邊市場調研及客戶需求調查及分析，結合校內外，以及周邊資源進行本項目的市場開發及生源拓展。

3.具備較優的管道管理和拓展經驗，能為公司維護好現有招生管道並進行異業合作開拓新的管道資源。

4.負責珠海新校選址及運營擴大工作:對周邊社區、商圈進行市場、競品調查，對校區環境進行考察最終確認選址。

5. 銷售培訓，有一套專業的銷售流程培訓，培養銷售意識。

由於公司發展，轉位綜合校區校長

工作內容:

1、依據學校發展戰略規劃，制定校區年度業務目標和計畫;

2、完善校區營運相關制度流程並監督執行，保證各項工作高效進行;

3、每月各部門任務指標分解，指導諮詢、教務、市場開展好招生宣傳及後期教學服務等工作，確保招生指標的順利完成;

4、加強校區團隊管理，降低員工流失率，營造健康良好的員工關係;

5、積極、恰當處理對外公共關係，維護校區積極、健康的正面公共形象，保障校區安全

6. 保證簽單率和轉化率。 最高月份簽單率為70%。

业绩:

1. 成功搭建青少年項目，實現0-1,1-2 的階段轉化。季度標，。

2. 100%完成月度、

3. 開業首月完成業績目標額100%

4. 搭建綜合校區所有部門的建設與招聘。（教學部、銷售部、市場部、行政部）

珠海新途国际英语　销售经理　2017.10-2019.05

内容:

1. 計畫和執行學校的行銷活動。
2. 建立、維護和促進學校在本地市場的英文品牌價值。
3. 吸引潛在客戶的電話和訪問，銷售和二次銷售（續費、轉介紹）。
4. 與教學部門合作，實施操作運營手冊，確保教學品質不斷提高。
5. 監督課程顧問和銷售團隊，以改善銷售流程，監控銷售團隊，滿足預算銷售目標。
6. 負責調控校區員工的工作，確保所有員工得到適當的培訓，並參加中外員工的評估。
7. 確保會計工作的有效開展，編制年度預算，按照預算和批准的指導原則安排合理的費用支出。
8. 確保各部門及時有效的後勤支持。

业绩:

單月個人業績超34萬， 個人業績季度72萬 ，連續3個月校區銷售冠軍，年度總業績183萬 位於珠海區域第二。

教育经历

广东培正学院 本科 行政管理 2013-2017