

个人简历



朱留森

目前公司：北京瑞思博视界医院管理有限公司

目前职位：区域销售经理

工作年限：7年以上

基本资料

年龄：31

婚姻状况：已婚

手机：15811128592

邮箱：859732999@qq.com

国籍：中国

户籍：河南

所在地点：北京

职业意向

期望行业：医疗/销售/运营管理/卫生服务

期望职位：销售经理/高级客户经理

期望地点：北京

期望年薪：面议

近期工作经历

2017.11-2019.10 北京瑞思博视界医院管理有限公司

区域经理

工作地点：北京

职责：制定本区域目标/计划/保障措施，完成年度/季度/月度销售回款目标

具体如下；

- 1.负责华北地区渠道商、代理商开发/终端医院开发、临床科室设备、耗材销售/远程会诊系统、医院信息化 (his、pacs、lis) 等系统销售/区域远程会诊医联体平台建设运营/相关设备招投标/回款及相关售后；
- 2.负责开拓本领域专家/承办相关推介会议/学术会议专家维护；
- 3.收集市场基础信息，协同公司预测投入产出比；

4.资源维护：区域内经销商/二级/三级医院/政府部门关系维护；

5.客户管理：客户机会管理/市场支持管理/经销商管理；

2013.08-2017.11 北京远程视界科技集团

区域经理

工作地点： 北京

职责： 制定本区域目标/计划/保障措施。具体如下：

1.负责：山东/河南/北京/河北市场眼科、耳鼻喉科、心血管、康复学科区域医联体建设、设备耗材销售/远程会诊系统、医院信息化系统/及运营维护；

2.开发管理：开发渠道商/代理商/终端客户三级/二级医院，推广公司医联体项目建设及服务，完销售目标；

3.管理：负责本区域专家开拓，维护，学术推广跟踪；

4.会议：组织协调区域技术培训班/设备实操会议，促进医联体平台/设备等销售；

教育经历

河南新乡师范大学（ 2006.09 - 2009.07 ）

专业名称： 工商管理 学历： 大专

项目经历

活动营销 2015.05-2017.06

项目职务： 组织者

项目描述： 负责区域内：组织培训班/学术交流会/合作伙伴培训会；

项目业绩： 1.技术培训班：定期组织技术培训班/设备实操班，促进设备、耗材销售；

2.学术会议：每季度组织一次根据不同病种邀请专家培训区域内医联体合作医院；

自我评价

对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习，能不断提高自身的能力与综合素质。在未来的工作中，我将以充沛的精力，稳定地进步自己的工作能力。