**工作简历**

**姓 名： 钱洋**

**性 别： 男**

**年 龄： 34岁**

**主要工作经历：**

* 2006年10月至2007年8月

在“中国平安财产保险股份有限公司重庆分公司江北支公司”做保险销售。在销售团队负责公司、集团客户产险销售，并与其保持经常、良好的沟通开拓新客户，与团队配合达成预订销售任务，协助公司市场活动推广方案的撰写与执行。

* 2007年9月至2012年12月

在“重庆国特医疗设备有限公司”担任区域销售代表。负责公司所生产产品（电生理、视野计）的西南地区（重庆、贵州、广西、云南）的销售与推广，协助工程师收集临床信息，完善产品性能。

在国特公司期间，每年在销售区域内直销“常规及多焦电生理”4至7台（除第一年），代理商分销出货3至5台。后期“视野计”投放市场后，迅速利用前期打下的市场基础，保持年出货10台以上。当时国特公司作为国产医疗设备厂家，在我所负责区域的主要竞争对手为“泰克”、“康华”、“爱尔西”、“上邦”以及德国“罗兰”（多焦电生理）。由于市场竞争极其恶劣，也十分不规范，但通过我与公司同事的共同努力，在重庆、贵州、云南取得了比较好的市场占有率及客户的信任与认同。

销售案例：

云南红十字医院，常规电生理成交价10.8万。

昆明儿童医院，常规电生理成交价9.8万。

遵义医学院附属医院，常规电生理成交价8.6万。

贵州仁爱医院，常规电生理成交价7.2万。

等

（主要竞争品牌康华、泰克报价3万左右）

* 2016年1月至今

在“深圳市科以康医疗器械有限公司”担任重庆办事处经理。负责重庆、贵州、云南、四川的市场销售。拓展销售渠道，开拓新的经销商，并建立良好的合作关系，协助公司参与区域内的学术会议、临床学习。

在公司任职期间，公司主要代理进口眼科检查设备。积极重建了西南市场的销售渠道（销售人员从无到现在的4名），并深入到二级市场及县市地区，每年完成销售额950万左右。

自我总结：

 具有医疗设备销售经验，对眼科设备比较熟悉，在西南区域有较好的客户基础，熟悉医疗行业销售流程。性格积极乐观，待人友好，具有良好的沟通能力和抗压能力，能够吃苦耐劳。对待工作认真热情，有责任心且有学习能力。能适应经常出差。