

个人简历

基本资料			
姓名	沈玉亮		
出生年月	1982-06-01 （身份证 1980）		
生源地	广东省揭阳市棉湖镇		
身高	170cm		
户口所在	深圳市龙华新区和平路富通天骏 A2-1402		
电话	188-2371-0881 QQ: 15752580		
综合信息（经历、证书、技能）			
毕业院校	广东工业大学	专业	计算机科学与技术（2000-2004 本科四年）
英语	CET 四级	计算机	AutoCAD VB C++，电子商务，广告与营销
工作经历			
单位	四川久远银海软件股份有限公司（2022.6 至今）		
职能	区域销售总监		
工作说明	上市公司久远银海:股票代码 002777、医疗医保行业第一梯度公司；主要产品有 DIP 分值管理系统、医保智能审核系统、医院协同集成平台、三级公立医院绩效、HRP、数据中心等。具体负责： 1、深圳事业部任职区域总监，负责深圳、东莞、佛山三地市场的医疗医保销售工作；客户直销为主，渠道&生态合作为辅，比如与 G 端医保平台华资合作开拓东莞、惠州、深圳等市场。 2 主要业绩：深圳平乐骨伤科医院、深圳恒生医院、龙华区中心医院、深圳肿瘤医院、宝安区飞检服务 9 家、中山大学附属第七医院、东莞东城医院、东莞凤岗医院、松山湖人民、滨海湾中心医院等。 3、客户预算累计 900w+，有效客户资源 50+。		
单位	深圳市康比特信息技术有限公司（2020.06 至 2022 年 6 月）		
职能	商务经理		
工作说明	具体产品有物价精细化管理系统、医保精细化管理系统、DRG/DIP 精细化管理系统、住院移动结算系统等； 1、负责医疗医保软件院端的销售； 2、负责深圳、东莞、粤东、广西、福建的市场销售管理与开拓； 3、年销售业绩 800 万，上线案例 13 家，积累有效客户 30+。		
单位	深圳市隆利科技股份有限公司（2019.03 至 2020.06）		
职能	销售经理		
工作说明	隆利科技:300752 背光模组产品的研发、生产和销售，主要客户是京东方、华星、天马、深超、信利、同兴达、德普特、友达、东山精密,联创，合力泰等。有华为，小米，OV 等主力手机品牌供应链人脉资源。 负责客户维护和小组销售管理： 1、维护东莞德普特、苏州友达客户，维护华为，oppo 终端采购，品质，研发等，争取新订单。 2、持续跟进新项目，从研发、报价、试产、量产持续推进。 3、与品质部推动品质改善和良率提升，及时处理呆滞。		
单位	深圳市前海融信实业/融信创投公司 （2016.10 至 2019.03）		
职能	销售经理/团队总监		

个人简历

工作说明	1、负责物业并购(公寓/商铺)的开拓与后期销售/推荐中介合作，以及私募投资基金的销售工作， 2、熟悉私募基金的基本要素，运作及销售开拓方式。帮助客户制订资产配置方案。 3、带领小组队员 4 人，从渠道合作及直客两方面开拓客户，有效领导和激励队员。 个人业绩：直客 1200 万，渠道 500 万。团队业绩 3800 万。 参与项目有金域蓝湾商铺、罗湖雅馨居公寓、西丽万科云街商铺、卓越蔚蓝郡公寓、景田碧景园公寓。
单位	深圳长江家具有限公司（办公家具前三名品牌，港资企业）（2014 至 2016-9）
职能	区域销售总监
工作说明	1、擅长办公家具工程项目运作，指导投标项目精耕细作，提高中标率，熟悉政府招投标及银行金融等系客户招投标流程与运作。 2、维护好现有经销商，努力开拓银行金融、中石化等系统客户。 3、管理好团队，团队 5 人，指导及激励团队，团结奋进！与甲方保持良好沟通，为公司取得长久利益！
单位	广东好太太科技发展有限公司(2008-1 到 2009-12) 好家好太太 晾衣架行业第一品牌 【广东好太太集团】 广州市好莱客家居创意股份公司深圳分公司 （2010-1 到 2013-10）【广东好太太集团】
职能	采购主任、销售经理，深圳区域总监（好太太厨柜/好太太卫浴/好莱客衣柜）
工作说明	负责卫浴、橱柜事业部的物料采购、售后工作及大区经理（华南市场及广州市市场） 本人 2010 年开始接手深圳市场，负责深圳市场运营工作，主要有店面销售管理与培训，市场营销活动策划与执行，大客户开拓，工程单洽谈，以及售后安装服务提升，方方面面管理和入手，不断提升，不断学习与创新，带领深圳地区业绩节节高升，2013 年创下同比增长 100%的佳绩！
意向应聘职位：销售类/管理类	
期望职位：销售总监/区域总监/商务总监 期望地点：深圳；期望月薪：1.8 万以上（综合）。	
我觉得自己适合这个职位的原因： 1、 我有基础行业知识：计算机专业出身，学过广告学、营销、电子商务，学习能力强。 2、 我不怕吃苦，不惧陌生环境，对于考验，我能咬牙抗过去，我相信困难总会被克服的。 3、 善于沟通，有团队领导能力，有带团队实战经验，有一定的管理人的经验和能力。 4、 洞察力很敏锐，在工作中，我应该可以同样感知市场的变化。 5、 销售经验丰富，老板心态，谦卑勤奋，热爱慢跑运动，有耐心及恒心。	
 座右铭：人生是一场超级马拉松，拼的不是开始时谁更快，而是看谁的耐力更持久。	