

大区销售经理

刘铸辉

求职意向

负责全国范围内的项目谈判或设备的销售工作，包括产品推广、与其他厂家合作、产品宣讲以及组织招投标项目等。

工作经验

2014年11月-2022年11月

大区销售经理 北京大恒普信 医疗技术有限公司

2014年毕业后，通过校招进入北京大恒普信医疗技术有限公司，任职省级销售经理，此后一直晋升到大区经理，负责东北大区、华东大区、华北地区以及华中大区的信息化销售业务。与北京大恒普信公司签署无固定期限劳动合同，后因为公司发展前景以及个人晋升通道原因从北京大恒普信公司离职。在职期间签署重点项目以及中标金额如下：

- 1、山东省眼科研究所（青岛眼科医院），眼科PACS项目，中标金额115万元。
- 2、吉林大学第二医院，眼科PACS系统、电子病历系统，中标金额268万元。
- 3、烟台毓璜顶医院，眼科PACS系统、青少年视光中心建设项目，中标金额130万元。
- 4、上海交通大学附属医院，眼科PACS系统，中标金额86万元。
- 5、浙江大学医学院附属第二医院，眼科PACS系统，中标金额135万元。
- 6、山东省荣成市眼科医院，眼科PACS系统，中标金额50万元。
- 7、山东省枣庄市中医医院，眼科设备及PACS系统，中标金额180万元。
- 8、河南省洛阳市中心医院，眼科PACS系统，中标金额46.5万元。

2022年11月-2025年4月

大区销售经理 北京鹰瞳远见信息科技有限公司

从北京大恒普信离职后，进入北京鹰瞳远见信息科技有限公司，担任大区经理一职，负责东北、华北、华东、华中的信息化销售业务。2024年完成销售合同签订210万元，除信息化项目外，对设备销售以及各区域代理商都有拓展。在职期间签署重点项目以及中标金额如下：

- 1、沈阳何氏眼科，对接何氏眼科所有连锁医院的PACS，建立信息中心，以及现代化中心机房，首次签署合同覆盖沈阳地区的何氏眼科医院以及信息中心的建设工作，中标金额180万元。
- 2、山东省眼科研究所（青岛眼科医院），眼科PACS项目的升级改造工作，中标金额43万元。
- 3、山东省立眼科医院，眼科PACS、电子病历项目，中标金额170万元。

- 4、陕西省咸阳市中心医院，眼科PACS项目，中标金额68万元。
- 5、山东省邹城市人民医院，眼科PACS项目，中标金额29.5万元。
- 6、签署哈尔滨鹰瞳筛查眼底相机代理商，采购金额50万元。
- 7、签署吉林省新华明眼科医院集团代理商，采购金额20万元

教育	技能	兴趣	联系信息
2011年-2014年	<ul style="list-style-type: none">丰富的沟通经验	吉他	18911192506
计算机科学与技术专业	<ul style="list-style-type: none">全销售流程管理		123069960@qq.com
工学学位	<ul style="list-style-type: none">十年带团队经验		
辽宁师范大学	<ul style="list-style-type: none">信息化厂家的资源整合		