

求职简历



姓名：李龙
性别：男
出生日期：1988年11月03日
婚姻：已婚
户口：哈尔滨
工作地点：哈尔滨
联系电话：18546030496
邮箱：11o406711o@163.com

评价：

- 7年的医药外企临床推广销售工作
- 5年心血管产品临床销售经验，负责哈尔滨医科大学附属第二医院心内科，神经内科，高干科，老年科等科室的波立维产品销售
- 2年妇科、产科、肾内科产品销售经验
- 3年项目推广及营销策划工作经历
- 业绩优秀，2014赛诺菲北中国销售奖
- 独立或联合举办过各种类型学术推广活动
- 积极进取，勤奋踏实，目标明确，学习能力强，擅于沟通
- 是否有RDPACK：有 2012年8月通过

薪酬福利状况：

- 税前底薪：13K/M*13 M
- 电话补贴：0.3 K/M（不贴票）
- 交通补贴：1.5 K/M（不贴票）
- 奖金：按季度考核，平均季度奖金2W/Q
- 其他福利：五险一金（公司与个人分别缴纳）
- 期望薪资：合理增幅

工作经验：

2011年8月-2016年3月 赛诺菲中国投资有限公司 高级医药代表
2016年3月-2018年6月 优时比珠海制药有限公司 药品推广专员
2018年6月-至今 金鑫海文化传媒有限公司 新兴项目经理

工作内容：

◇ 2018年6月至今：

◇ 哈尔滨金鑫海文化传媒公司项目部经理

- (1) 负责单体餐饮企业：餐饮企业线下管理及营销，餐饮企业线上门店的建设及思域流量的获

取，餐饮企业智慧餐厅的管理与运营，餐饮企业上游产品对接等；

（2）负责金鑫海医疗项目：微药云智能自助售药机及售药系统开发运营；

（3）负责电信三大运营商（电信，联通，移动）积分兑换，变现项目：三精制药日化产品，北大荒米业有限公司及北大荒粮油有限公司部分产品上线及运营工作；

（4）负责“一餐”智慧餐厅程序对接运营等工作，服务对象：荡上人家餐饮有限公司。

◇ 2016年3月至2018年6月：

◇ 哈医大二院 黑龙江省中医院 红十字妇产医院等8家医院的力蜚能及维乐福产品的销售工作

◇ 接手至离职平均达成率 98%，增长 23%，使红十字妇产医院销量从零盒达到月纯销 420 左右；增加哈二医大二院力蜚能销售近一倍，保证维乐福临采节段的用药量。

◇ 2011年8月—2016年3月

◇ 负责心血管领域产品“波立维”在哈尔滨医科大学附属第二医院的销售工作。

◇ 针对科室：心内科、神经内科、血管外科等。

◇ 负责医院：哈尔滨医科大学附属第二医院。

◇ 负责医院 1 家，VIP 医院 1 家，目标客户 122 人，VIP 客户 50 人，每日拜访 16 人。

◇ 主要产出医院：哈尔滨医科大学附属第二医。

◇ 独立开发科室：神经内科

主要业绩：

◇ 2012 年波立维产品全年超额达成，小组排名第 1

◇ 2012 年波立维产品上半年北一区销售奖，第 2 名（共 200 人左右）

◇ 2013 年波立维产品全年达成率：105.5%，增长率 34%，全年销量达到 640 万，小组第 1

◇ 2013 年获北中国波立维销售奖，综合排名第 3 名（共 1500 人左右）

◇ 2014 年至 2015 年波立维产品平均达成率 92%（哈医大附二院受政府检查，压低库存，受到影响）

◇ 2014 年至 2015 年波立维产品销售额 500 多万，黑吉两省排名第 2（共 13 人）

◇ 2015 年至 2016 年波立维产品销售额 640 多万，2015Q1 至 2015Q4 达成 102%。

◇ 2016 接手至 2017 力蜚能产品达成 98%，增长 23%，使红十字妇产医院销量从零盒达到月纯销 420 左右。

◇ 增加哈二医大二院力蜚能销售近一倍，保证维乐福临采节段的用药量。

◇ 开发黑龙江省医院维乐福产品销售。

◇ 2018 年至今完成微药云智能自助售药系统及售药机开发及初期项目运营；完成三精制药产品，北大荒农垦集团其子公司的粮油产品在运营商积分商城上线工作，并组织线下产品操作推广；完成“老嗨蛋白面”项目加盟设计工作，完成 2 家餐饮实体店线上智慧餐厅及线下门店的策划，运营管理及营销等工作。

考虑新机会原因：

◇ 实现自身能力，选择更有前景的公司寻求发展。