

马奔

只有等价的利益才能换来等价的价值



项目经验

2022.5-2023.3

三叉神经微创球囊压迫术 (PBC) 黑龙江 (疼痛科培训基地)

器械销售

- 1, 前期对接临床周华成主任与经销商合作, 沟通提升手术积攒病例。
- 2, 搭建会议平台, 为主任做学术推广。
- 3, 选址召开黑龙江省疼痛年会 (负责对接学会大咖协助完成PPT讲解)
- 4, 收集整理此次会议信息, 对接参会临床人员
- 5, 完成挂牌后启动培训基地。(辽宁, 吉林, 黑龙江, 内蒙古均有临床前来哈尔滨医科大学附属第四医院疼痛科, 学习手术与门诊如何收诊)

求职意向

- 📄 全职 📄 器械销售 📄 黑龙江哈尔滨 💰 12-20千/月
🕒 离职找工作 - 随时到岗

工作经验

2023.3-2024.3

科塞尔医疗科技 (苏州) 有限公司

区域经理

- 1, 负责黑龙江省外周血管产品线区域销售促进和维护;
- 2, 负责制定, 指导完成区域整体销售计划;
- 3, 负责对临床客户与代理商进行产品培训, 协助代理商产品入院;
- 4, 负责掌握市场动态, 新市场市场信息收集及竞争对手产品分析;
- 5, 处理客户的投诉与建议, 为公司提供业务发展策略依据;
- 6, 充分了解黑龙江省市场信息, 阳光采购子平台挂网信息, 价格信息, 渠道信息, 新产品信息等;
- 7, 建立与管理系统的客户档案信息, 了解客户销售渠道, 开发, 跟进所在黑龙江省的潜在客户;
- 8, 合理并优化区域费用预算, 并负责费用管理控制;

2020.5-2023.3

兰州西脉记忆合金股份有限公司

区域经理

基本信息

- 👤 32岁
💍 已婚
📍 黑龙江哈尔滨
📅 10年以上经验
☎ 15004666096
✉ ma88962949@163.com

技能特长

信息收集

文献检索

销售

- 负责黑龙江省的销售管理和代理商铺设培养，协助区域内经销商搞好临床关系，落实公司任务确保完成，沟通区域内学术大咖举办，学习班，培训基地，以及学术会议，保证区域内销量（销售模式为渠道招商）；
- 西脉因前经销商谎报总代搅乱市场导致产品在黑龙江无人愿意销售，花费半年时梳理市场，至今已完成黑龙江省记忆合金产品线（胸肋骨产品线覆盖全省，哈尔滨医科大学附属第一医院，第二医院，第四医院，黑龙江省医院，哈尔滨市第一医院，哈尔滨市第五医院，哈尔滨市胸科医院，绥化人民医院，伊春人民医院，牡丹江红旗，牡丹江市一，牡丹江市二，牡丹江林业，佳木斯大学附属第一，佳木斯中心医院，大庆龙南，油总，大庆人民，齐齐哈尔市医学院附属第一，第三，齐齐哈尔市第一医院，鹤矿总院，农垦系统医院。）（骨科创伤产品线，覆盖全省，哈医大一，医大二，医大四，省医院，骨伤科医院，森工总院，市一院，哈五院，市四院，齐附一，齐附三，齐附二，齐市一，齐建华医院，牡丹江红旗，牡丹江林业，牡丹江市一，牡丹江市二，佳木斯中心，佳附一，鹤岗，七台河，鸡西，双鸭山矿务局医院等，）；
- 神经外科产品线，主要销售三叉神经痛球囊（PBC）区域代理商三位，覆盖全省疼痛科，目前正在与哈医大一史怀章沟通合作，区域标杆培训基地为哈尔滨医科大学附属第四医院，站台医生为周华成，黑龙江省疼痛医学会主任委员；
- 心脏瓣膜产品线（机械瓣）使用医院，牡丹江心血管病医院，查光彦，哈尔滨医科大学附属第一医院（原刘宏宇，现谢宝栋）；

2017.3-2020.5

北京福贝特科技有限公司

销售主管

- 负责黑龙江省的销售工作，协助区域内业务人员搞好临床关系，落实公司任务确保完成，沟通区域内学术大咖举办学习班，培训基地，以及学术会议，保证区域内销量。
 - 主要销售产品，强生胸肋骨板，颅颌面钉板，（胸肋骨产品线覆盖全省，哈尔滨医科大学附属第一医院，附属第二医院，附属第三医院，第二医院，第四医院，黑龙江省医院，哈尔滨市第一医院，哈尔滨市第五医院，哈尔滨市胸科医院，绥化人民医院，伊春人民医院，牡丹江红旗，牡丹江市一，牡丹江市二，牡丹江林业，佳木斯大学附属第一，佳木斯中心医院，大庆龙南，油总，大庆人民，齐齐哈尔市医学院附属第一，第三，齐齐哈尔市第一医院，鹤矿总院，农垦系统医院。）（颌面创伤产品线，覆盖全省，哈医大一，医大四，省医院，市四院，齐附一，齐附三，齐附二，齐市一，牡丹江红旗，牡丹江林业，牡丹江市一，牡丹江市二，佳木斯中心，佳附一，佳口，鹤岗，七台河，鸡西，双鸭山矿务局医院等，）
- 带领销售团队3人，完成年定任务目标。（销售模式为直销招二级）

2012.10-2017.3

北京国光兴业科技有限公司

大区经理

工作职责：

- 负责简单财务管理，进出货管控与所有区域外周血管产品线销售工作；
- 负责公司区域经理管理；
- 负责公司全线产品线与黑龙江省销售工作，在职期间个人负责外周介入产品，负责医院：哈医大一院，哈医大二，省医院，哈医大 四院，牡丹江红旗医院，牡丹江林业医院，牡丹江市二院，牡丹江心血管病医院，齐齐哈尔医学院附属第一医院，附属第三医院，中医药大学附属第一医院，大庆油总，大庆龙南，大庆人民等医院（主要销售品牌Vking主动脉大支架，微创大支架，Cook，百多力，景达斯大裸支架，髂动脉，腘动脉，静脉剥脱器，保护伞等产品）；
- 外周血管临床资源丰富，如刘宏宇，刘冰，王海洋，姜维良，谢宝栋，刘宗

弘等都是合作多年；

• 负责公司设备销售，主要销售胸腔镜，腹腔镜，消化软镜，清消设备。（销售模式为直销）；

自我评价

1、本人性格开朗、为人诚恳、乐观向上、兴趣广泛、拥有较强的组织能力和适应能力、并具有较强的管理策划与组织管理协调能力。

2、忠实诚信,讲原则,说到做到,决不推卸责任;有自制力,做事情始终有始有终,从不半途而废;肯学习,有问题不逃避,愿意虚心向他人学习;自信但不自负,不以自我为中心;愿意以谦虚态度赞扬接纳优越者,权威者;会用100%的热情和精力投入到工作中;平易近人。为人诚恳,性格开朗,积极进取,适应力强、勤奋好学、脚踏实地,有较强的团队精神,工作积极进取,态度认真。

3、活泼开朗、乐观向上、兴趣广泛、适应力强、上手快、勤奋好学、脚踏实地、认真负责、坚毅不拔、吃苦耐劳、勇于迎接新挑战。

4、适应出差。外科领域与黑龙江省有一定人脉，自己有车，有招商渠道，院内资源。

教育背景

2009.9-2012.7

北京电视广播传媒大学

金融

在校期间学习优异。

Personal