求职目标： 保险销售经理

办公资源



年龄: 24岁

电话: 135XXXXXXXX

邮箱: 123456qq.com

住址:上海市

**教育背景** EDUCATION

2009.09-2011.06 XXX工商大学 人力资源（本科）

**工作经历** WORK EXPERIENCE

**2014.08-至今 XXX人寿有限公司 保险销售经理**

工作描述：

* 通过主动拜访、电话、缘故、孤儿单等途径，积累客户信息，挖掘意向客户，进一步达成签单；
* 为老客户做售后服务、保单检视，维护客户管理，促进二次订单机会；
* 组建6个人的销售团队，从招募人才开始，全面负责团队的建设和管理，其中2名员工为公司的明星销售成员；
* 培训团队成员，制作培训课件，并针对本团队的成员背景不同展开培训（如三讲、主顾开拓、保单验视、促成、异议处理等）；
* 对团队成员进行绩效辅导和评估，从出勤率、业绩分析、绩效改进等多维度，督促团队成员的绩效提升，确保团队目标的达成。

**2012.02-2014.08 XXX企业管理有限公司 客户服务经理**

工作描述：

* 负责重要客户的开发和洽谈，并负责与银联的数据对接；
* 负责新签POS机客户活动方案的构思和组织；
* 带领8个人的团队，对所负责客户的POS机器进行售后服务；
* 定期进行员工培训，尤其对新员工进行持续辅导和跟进，确保团队每位成员达到绩效要求；
* 对组员进行绩效考核，通过对客户的寻访获得员工在客户服务方面的绩效反馈；
* 与人力资源部门一起，对组员进行薪资、绩效、培训、发展等方面的全方位管理；
* 不断提升团队的凝聚力和员工的满意度。

**2007.12-2010.12 杭州XXX有限公司 客户服务专员**

工作描述：

* 负责市民卡消费支付功能的市场开发和维护；
* 对已签约商户进行市民卡POS机器的安装和服务；
* 定期汇总商户信息，了解商户需求，解决技术问题；
* 处理商户对市民卡和POS机器的投诉，与后台同事对接，解决技术问题，工作期间投诉率为公司最低水平。

**自我评价** ABOUT ME

* 9年的支付行业及保险行业工作经验，对相关市场有深度了解，在客户开拓、维护方面有优秀的业绩；
* 6年的团队建设和管理经验，有成熟的团队领导技能，尤其擅长团队绩效管理；
* 目标明确，善于制定计划并循序渐进实施；
* 系统的信息管理和人力资源管理两个专业的教育经历，同时具备充足的理论和实践经验；
* 性格沉稳，坚持原则，有较强的沟通能力和团队协作能力；

**掌握技能 SKILL**

2009.12 助理人力资源师

2003.03 助理营销管理师

