

个人信息

姓名：李致宏
电话：13375557724
邮箱：2314138904@qq.com

求职意向：
大客户销售、渠道销售、跨境销售



核心技能

- 渠道销售能力**：熟练掌握海外 B2B 渠道拓展、客户分级管理、渠道激励优化、订单全流程跟进技巧，有淡季渠道突破实战经验；
- 语言能力**：英语可作为工作语言，可独立完成海外客户开发、谈判、合同沟通。
- 工具能力**：熟练使用 Salesforce / CRM / ERP 系统，较高的 Excel 使用水平，可高效完成渠道客户管理、订单跟进与数据分析；
- 具备较强的商务谈判，市场调研，跨团队协作能力，目标导向明确，抗压性强。

工作经历

2025.06 – 2026.02 Future Star lighting Trading-L.L.C (VMAX | 阿联酋) 海外渠道拓展负责人

海外渠道开发与 B2B 客户拓展：参与阿布扎比区域渠道规划与市场划分，落地分区域、分层级销售政策；通过线上沟通与线下拜访拓展五金及建材类 B2B 客户，逐步搭建并完善基础渠道网络。

淡季渠道突破与业绩交付：在行业淡季需求下滑约 30% 的背景下，主导五金 / 建材渠道专项拓展，推进“专供产品 + 灵活账期（30-90 天）”合作方案；成功签约 6 家长期核心渠道，实现淡季月度销售额 120 万迪拉姆，并保持稳定月回款 10 万迪拉姆+。

渠道管理与交付效率优化：建立 A/B/C 三级客户管理体系，结合 Salesforce、飞书及 ERP 系统推进客户分层运营；累计高频商务触达 2000+ 次、年均深度拜访客户 300+ 次，协同优化前置仓与配送流程，实现常规订单次日交付，提升复购率与客户满意度。

渠道激励与终端赋能：优化渠道返点与本地化激励政策，推动终端陈列与品牌曝光落地；在重点细分渠道中形成稳定覆盖优势，核心合作渠道占比超 50%，实现渠道质量与销售规模同步增长。

2024.12-2025.06 广州目及广告有限公司 项目执行 & 渠道支持 (实习)

渠道资源拓展与供应商管理：围绕影视制作项目发掘并筛选优质制作团队资源，搭建供应商合作渠道并推进长期合作关系建立；参与合作成本测算与执行管控，将项目成本控制误差率稳定在 5% 以内，积累渠道资源拓展与维护的实操经验。

项目执行与销售支持：对接总部团队与区域销售，推进项目执行与促销计划落地，支持季度销售目标达成；在电商护肤品牌「米小肌」广告项目中，负责客户需求拆解、执行对接及进度协调，提升客户需求转化效率与项目交付质量。

教育背景

2021.09-2025.06 广州美术学院 环境设计 (本科)

核心优势：具备良好的审美与场景化思维，可适配渠道终端陈列、场景化推广等相关工作，为渠道终端赋能提供额外支撑。