

# 李永

生日: 1996.7

电话: 15605995653

求职意向: 销售

邮箱: liyong\_math@163.com



## 教育背景

福州大学 | 数学 | 硕士

2022.08-2025.06

- 研究方向: 优化理论与算法
- 具备扎实的数学建模能力。熟悉近似算法与性能分析方法, 对系统稳定性、效率优化问题具备理论基础

湘潭大学 | 信息与计算科学 | 本科

2014.09-2018.06

系统学习运筹学、数学分析、数值计算, 具备良好的计算思维与工程问题理解能力

## 自我评价

- 敏锐的客户需求洞察与客情维护能力:** 具备一线实体零售与定制化教育培训的复合销售经验。擅长通过差异化沟通策略建立信任, 曾实现单店老客户复购率超 80%。
- 极强的韧性与目标导向:** 具备长期竞技体育背景 (省市级冠军), 抗挫折能力极强。面对销售目标与业绩压力, 能保持平和心态, 积极调整策略并主动承担责任。
- 擅长顾问式销售与解决方案制定:** 在 B 端 AI 项目调研与 C 端私教课程中, 均能精准抓取客户痛点 (从政企单位的降本增效, 到个人的定制化技术提升), 并提供针对性的解决方案。
- 高亲和力与同理心:** 性格随和包容, 跨年龄层/圈层沟通无障碍。擅长倾听并在互动中提供情绪价值, 能快速与客户 (及家长、决策人) 建立深度的信任纽带。

## 工作经历

线下品牌鞋服双门店 | 销售运营负责人

2018.07-2019.07

- 业绩达成与客户拓展:** 主导双门店 (休闲/运动/皮鞋矩阵) 的日常销售运营, 针对当地核心中老年及大众客群设计差异化沟通策略, 实现年流水突破 100 万元。
- 客情维护与复购提升:** 建立并维护核心客户关系, 通过精细化售后服务与定期的客户触达, 建立深度信任, 老客户复购率稳定在 80% 以上, 在当地树立极高口碑。
- 市场调研与选品控制:** 高频次收集市场反馈与消费者需求, 结合当地人均收入水平动态调整进货选品策略, 有效降低库存积压率, 提升资金周转效率; 策划节假日促销活动, 扩大门店覆盖半径。

精品培训机构 | 定制化服务与拓客

2019.08-2022.06

- 需求挖掘与定制化交付:** 面向从学龄前儿童到中年职场人的全年龄段客户, 提供小而精的 1V1/1V2 定制化服务。通过试课精准诊断客户水平与诉求, 输出专属训练规划, 累计深度带教学员 30 余人。
- 客情深耕与续费转化:** 建立详细的学员成长档案, 构建 “教练-学员-家长” 的三方信任闭环。不仅提供技术指导, 更关注客户心理状态与情绪价值赋能, 所带学员考级通过率 100%, 实现超高客户满意度与续费率。
- 运营闭环策划:** 固定组织馆内周赛作为检验与展示环节, 邀请家长观赛, 将日常训练转化为 “口碑传播场景”, 有效促进老带新转介绍。

广州日报报业经营有限公司 | AI 产品运营

2025.02-2025.05

- B 端客户调研:** 参与面向政企单位、品牌方的数字人多模态生成平台业务。独立设计访谈大纲, 完成 10+ 位大客户深度访谈, 挖掘内容制作周期长、审校风险高的业务痛点。
- 竞品分析与解决方案:** 拆解头部竞品商业模式与功能, 结合客户需求输出优先级清单, 协助团队确立以 “降本增效” 为核心的产品落地方案, 打通从生成到分发全流程。



## 校园经历

### 湘潭大学 | 校交响乐团负责人

2015.06-2016.06

- **赞助拉取与资源拓展:** 担任校交响乐团负责人期间, 从 0 开始向外部商户进行 Pitch, 成功拉取 5000 元现金赞助, 全额覆盖 500 人规模专场音乐会的硬件制作成本。

### 湘潭大学 | 校乒乓球队主力、院篮球队核心控卫

2015.06-2018.06

- **团队精神建设:** 作为校乒乓球队主力以校篮球队核心控卫, 不仅带队取得省级联赛团体第一的成绩, 更注重团队氛围建设, 善于在逆风局鼓励队友, 具备极强的团队荣誉感与抗压心态。