

PERSONAL RESUME

陈梦文

求职意向: 渠道 / 项目销售



→ 年龄: 24 岁

→ 电话: 150 - 2402 - 2314

→ 现居: 浙江省杭州市

→ 邮箱: chenmengwen62@gmail.com

教育背景

2020.10-2024.06

湘潭理工学院 / 商学院

本科: 工商管理

→ 主修课程: 客户关系管理、数据挖掘、公共关系管理、初级会计、商务礼仪等亮

点成就:

→ 完成了多个以商业分析为重点的项目, 提升了数据分析与市场洞察能力。

→ 在校期间积极参与课外活动, 并担任学生会的组织工作, 培养了团队协作与领导能力。

工作经历

2025.4-2025.12

杭州中鲲优讯科技有限公司

销售经理 (驻外)

→ 参与非洲安哥拉市场安防产品的销售与项目合作, 成功推动多个重要项目交付

→ 与海康、大华、华为等行业领先供应商建立并维护战略合作, 确保项目按时交付并达到客户满意

→ 管理跨部门合作, 协调供应商与客户需求, 优化产品选型与配置, 提供定制化技术解决方案

→ 负责与安哥拉银行总部、政府机关、石油及钻石公司等大型客户的合作, 推动关键项目进展

2024.6-2025.4

广东省好威智技术有限公司

业务发展经理

→ 对接拉美地区业务 (主要是巴西市场), 进行安防产品的售卖, 全区域业绩 2024 年达到6900 万, 个人业绩1900 万

→ 负责维护与拓展伙伴关系, 推动建立并维系长期合作, 维护与拓展项目与分销市场

→ 对接华为, 拉通售前与售后, 共同协作推动拉美地区项目落地, 确保项目按时交付并达到客户满意

→ 产品选型、配置与报价, 协助为客户提供最佳技术解决方案

→ 通过市场调研与分析, 优化渠道管理策略, 提高公司市场占有率

技能证书

→ 行业知识: 熟悉安防行业的技术趋势和市场需求, 熟悉安防产品及供应商 (如华为、大华、海康、中控等) 的技术和解决方案

→ 项目管理: 具有跨部门跨国协作、项目规划与执行经验, 能够高效推动跨国项目落地

→ 数据分析: 熟练使用 Excel 进行数据分析与可视化, 支持战略决策和市场调研

→ 商务谈判: 商务谈判与客户关系管理, 能够推动关键合作达成并确保长期稳定的合作关系

→ 证书与认证: 华为 HCSA (Presales-SME Network 和 Field-SME Network) 大华 DHCA-IPVSS 证书

个人评价

→ 性格外向, 适应性强, 善于与人互动交流

→ 学习能力强, 富有团队合作精神, 能适应跨部门沟通合作

→ 语言表达清晰, 有较强的逻辑思维能力, 具有较强的沟通、计划与执行和谈判能力