



邓豪丰

男 | 26岁 | 籍贯: 江西宜春 | 非党员

联系方式

电话: 13197928082

邮箱: d13197928082@163.com

求职意向:

海外销售

期望城市: 不限

个人优势:

三年IVD外贸行业工作经验, 英语口语及书面语言胜任商务工作, 2B端销售经验, 有过标书招标经验, 熟悉完整的外贸订单流程, 巴基斯坦6个月驻外销售经验, 喜欢与人交往, 善于理解他人; 对于新事物有较强的学习能力, 掌握并熟练办公软件的运用; 有较强的工作责任感和敬业精神; 良好的沟通能力, 团队合作意识较强; 心理素质较好, 有一定抗压能力;

教育经历:

九江学院 本科

2019年9月-2023年7月

专业: 英语翻译

主修: 英语口语 英语演讲 英汉口译基础 笔译 同声传译 应用翻译

2021年10月获得普通话二甲证书

2021年6月获得英语TEM4等级证书

2022年6月获得英语CET6等级证书

学习绩点位于年纪前20%

在校项目经历

九江学院·庐山国际交流会 社区运营项目 (核心成员)

项目周期: 2020年5月 - 2020年7月

主要内容:

主导志愿者团队招募与管理: 面向全校范围精准定位并招募具备跨文化沟通潜质的志愿者, 成功组建一支约50人的高效协作团队, 全程负责从宣传动员、简历筛选到综合评估的招募全流程。

主办方核心联络与协同: 作为关键对接, 无缝衔接学院与论坛主办方各项事务。

工作流程设计与职责分配: 深度解析论坛运营需求, 科学设计志愿者岗位职责分工体系。

项目成果:

圆满保障长达2个月的论坛各项活动有序开展、零重大失误, 获得主办方与校方高度认可。

工作经历:

尖果生物(深圳)科技有限公司

2024年7月-2026年2月

职位: 国际销售经理

主要内容:

负责中东区域国家的客户开发与维护, 独立完成所在区域目标

负责老客户的维护, 订单上量

管理订单全流程, 从开发到交付全流程

客户开发：参加过Medlab展会，埃及地区成功新增2家大型经销商，沙特3家，阿联酋1家，客户增长50%；独立处理日均20+英文询盘，转化率12%；
销售策略：重构选品模型，突出产品卖点，贡献客户开发转化率50%；
订单管理：主导订单全流程（成交→交付），确保100%准时交货率，客户满意度高，复购率达60%，成交2单，贡献公司销售额20%；
主要业绩：所负责区域兽医诊断产品实现200%的复购率，成交金额达20万美金
开拓出所在区域大型经销商，成功推进所负责中东地区项目装机前序验证进程

杭州睿丽科技有限公司

2023年5月-2024年5月

职位：国际销售工程师

专注医疗器械出海业务，成功开拓南亚巴基斯坦市场。

主要职责：

主导目标国家（尤其巴基斯坦）经销商开发、管理与策略制定（季度/年度销售计划）。

深度走访市场，洞察客户需求与竞争格局，制定本地化市场策略。

全程负责订单洽谈、合同制定与签署，促进客户订单增长。

维护关键客户关系，驱动重复采购与订单增量。

建立并实施经销商销售团队培训体系。

主要成就：

成功开拓巴基斯坦市场：成功筛选、接洽并签约当地领先医疗器械经销商（覆盖全国分销网络），实现地区年销售额增长50%。

业绩突破：成功签单40万美金订单，直接推动区域销售目标达成。

市场拓展：通过国际展会及自主开发，持续拓展新客户渠道。

项目经历

巴基斯坦伊斯兰堡医疗器械市场突破

杭州睿丽科技有限公司 | 2023.08 - 2024.02

项目目标

以首都伊斯兰堡为核心突破点，通过顶级经销商辐射巴基斯坦医疗市场，实现试剂与仪器设备同步销售。

核心职责与行动

市场开发策略：主导经销商筛选与签约，建立覆盖全国的经销网络，制定本地化市场进入策略（包括竞品分析、终端需求调研及定价模型）。

终端需求挖掘：深度走访20+医疗机构，联合经销商团队识别终端用户痛点，调整产品组合与服务方案。

跨职能协同：协调2名销售与1名技术工程师资源，参与经销商团队产品培训（覆盖产品特性、操作流程及竞品对标话术）。

订单闭环管理：全程参与商务谈判、合同签署及订单交付，确保供应链响应效率。

关键成果

40万美金订单落地：成功推动经销商签署首单合同（含试剂及仪器），单项目贡献公司年度区域业绩目标的35%。

终端覆盖突破：协助经销商触达伊斯兰堡核心医院渠道，3个月内实现终端客户数量增长200%。