

郭耀薇 | 求职意向：TOB 大客户销售

手机号码：15890875910 | 邮箱：guoyaowei0@gmail.com



工作经历

深圳市爱旋科技有限公司

TOB大客户销售

2025.06~2026.07

- 主导大客户开发与全周期销售：**围绕目标行业及潜力客户开展市场调研与线索挖掘，通过线上主动开发、行业展会等渠道自主拓客，主导太平鸟、HOKA、安踏等头部品牌从需求对接、方案输出、多轮测试、商务报价到订单交付的全流程推进；针对项目技术壁垒协调技术团队解决并推动客户决策；推动太平鸟首批成交超2,000件（销售额10w+）并实现持续复购；在职期间累计销售额超300万，推动10+家腰部品牌进入核心客户候选池。
- 负责客户需求诊断与解决方案输出：**深入挖掘客户产品应用、材质、结构及定制需求，独立梳理客户需求并输出初步解决方案，通过PPT进行商务方案讲解与需求沟通；涉及技术问题时协调技术团队进行可行性验证，并将技术输出重新整合为客户易理解的解决方案，持续推动测试、报价、商务谈判及项目落地。
- 主导展会获客与销售转化：**负责德国ISPO、广交会等10+场国内外大型行业展会的全周期获客，从展位规划、布展到客户接待及线索跟进均深度参与；设计“产品周边引流+社媒内容沉淀”的组合获客方式，实现展位人流量提升40%，单场平均筛选15+家意向客户，整体展会线索转化率达22%，并持续将展会线索转化为后续打样、报价及项目机会。
- 攻坚定制化项目并推动复购：**围绕重点客户定制需求，主导需求确认、方案沟通、技术协调、样品测试、报价及商务推进，协同技术、生产、研发等部门解决项目落地中的关键问题；累计推动2个定制化项目完成交付，成功激活5家沉默客户重新下单，并通过客户分层、跟进频次、打样进度及预算等维度优化客户推进节奏，提升客户转化及复购机会。
- 推动销售流程与项目交付提效：**持续复盘客户痛点、产品反馈及项目进展，协同技术、生产、研发推进产品优化及项目可行性验证；自主设计样品申请、审批及成本核算流程，推动样品流转效率提升50%；通过跨部门协调将平均样品交付周期缩短3-5天，同时参与新人销售培训及客户线索整理，提升团队前端销售与项目推进效率。

固特科工业塑料件科技(深圳)有限公司

TOB外贸销售助理

2023.05~2025.05

- 主导订单全流程履约与物流跟踪：**日均处理订单约10-20单，通过用友U8系统完成订单录入、审核及发货跟踪，统筹协调PMC、财务、物流、仓库、采购等跨部门资源，实时跟进生产进度与备货情况，遇交期变更或物流延误等异常问题主动协调解决，实现订单按期交付率100%。
- 统筹应收账款与对账管理：**月末月初主导对账工作，确保每月5号前完成对账并推动货款回收，回收准确率100%，实现零坏账；利用Excel VLOOKUP与数据透视表重构自动化对账流程，将原耗时一周的对账工作压缩至3天，对账效率提升30%，定期整理归档销售及对账资料确保账目清晰有据可查。
- 维护工业大客户关系与客户服务：**管理10-15家工业客户（珠三角为主，覆盖部分欧美客户），负责客户日常咨询、投诉及需求受理与跟进；通过CRM数据库实施客户分类、行业标签及跟进记录管理，老客户留存率达98%；挖掘定制化需求，联动技术与生产部门推动多批次定制样品及后续订单落地。
- 支撑销售全流程与业务协同：**独立制作英文报价单、PI、CI、PL等单证，实现0差错率；对接供应商确认库存、起订量与交期，主动邮件同步生产与出运进度，协同销售团队推进订单100%按期交付；参与业务会议，整理会议纪要并跟踪落实相关事项，作为业务部与生产、仓储、财务的沟通桥梁，确保跨部门协作顺畅。负责每周汇总销售数据、客户跟进情况及订单执行进度，编制销售周报表并按时上报，为销售策略提供数据支撑；归档整理销售合同及相关商务文件，确保信息传递准确、专业、高效。

教育背景

- 郑州商学院（2023.06毕业）| 工商管理本科（市场营销方向）| GPA 3.88/4.0（专业前1%）连续两年获校级一等奖学金
- 主修课程：市场营销、项目管理、统计学、企业管理、消费者行为分析。

个人技能

- 办公套件：**精通Excel（数据透视表、VLOOKUP、复杂函数）、用友U8 ERP及金蝶ERP系统。
- 数据与AI：**具备Python基础数据处理能力，可独立完成多维度数据汇总与可视化分析；熟练使用Codex等AI辅助工具进行业务效率提效。
- 资质与语言：**英语B2级（商务邮件沟通及基本口语）、C1驾驶证、连锁经营管理师（具备团队管理及标准化运营意识）。

项目经历

项目一

头部品牌定制订单攻坚与全周期交付协同

- **项目背景：**面向太平鸟、HOKA、安踏、必迈等头部及腰部品牌，开发服饰鞋类供应链并达成长期合作。客户对产品材质、结构、适配性及交付周期的差异化要求极高，需逐个突破进入供应商体系。
- **核心动作：**牵头对接客户采购、技术与生产部门，精准梳理产品材质、结构及适配性等核心需求；协调技术经理线上/现场解决适配问题，跟进多轮打样测试；在打样过程中动态响应定制需求调整，推进报价与选品确认；针对结构定制场景协商技术部提供开模预算，整理汇总后反馈客户；完成商务谈判并预留交付缓冲空间。
- **项目成果：**成功进入太平鸟供应商体系，首批订单成交额超2,000件并持续复购，为公司拓展服饰类大客户提供了可复制的合作流程；同步推进3家以上头部及腰部品牌进入批量订单交付阶段，积累多客户并行推进的方法论。

项目二

大客户定制化打样与开模预算统筹

- **项目背景：**通过展会建联H*KA、安*、必*等头部及腰部鞋类品牌定制化需求，部品牌客户定制化需求涉及结构上的深度定制，需协同技术部与美工完成设计图纸输出，提交客户确认。客户决策链长，项目周期约6-12个月以上，涉及多部门协调与节点管控。
- **核心动作：**与各客户技术开发部建立直接对接，完成供应商背调及资质录入，进入候选供应商池；针对不同客户的产品应用场景，协调技术经理输出定制化适配方案并跟进多轮打样测试；在打样过程中动态响应定制需求调整，推进报价与选品确认；整理汇总后反馈客户；完成商务谈判并预留交付缓冲空间。涉及结构定制时协商技术部提供开模预算，整理汇总后反馈客户；熟练运用金蝶ERP完成样品及批量下单、订单跟踪与库存查询。
- **项目成果：**累计交付2个定制化项目，项目按期推进并支撑后续批量转化；通过设计图纸前置确认与开模预算透明化，有效降低客户决策周期。

其他项目

海外达人营销三方共赢合作

- **项目背景：**借助海外社媒平台扩大品牌海外知名度，探索达人营销路径，为海外渠道拓展提供流量与信任背书。
 - **核心动作：**自主挖掘并联络海外达人，协调品牌客户提供产品、达人拍摄测评视频并推荐公司系带系统，实现三方利益协同；
 - 建立达人建联→内容共创→数据追踪的全流程实操SOP。
- 项目成果：**视频数据表现优异，有效提升了客户品牌与公司品牌的海外知名度；积累了大量海外达人资源库，为后续海外渠道拓展与品牌营销提供了方法论支撑。

其他项目

样品申请审批流程优化项目

- **项目背景：**原有样品申请流程依赖口头及线上微信沟通，节点不透明、库存状态不可视，紧急需求时样品准备周期常达1周左右，影响客户响应速度。
- **核心动作：**自主设计并推动落地线上+线下双轨审批流程——线上销售通过金蝶ERP发起申请→销售总监审批→采购/生产确认库存；线下增加生产负责人签字确认、销售部备品仓登记两个环节。同步建立100件/次样品盒备品机制（含全系产品），由销售部定期盘点并申请补仓。
- **项目成果：**实现样品申请全流程节点可追溯，备品库存状态清晰可视，样品准备周期大幅缩短，销售团队客户响应效率显著提升；该流程经销售总监批准后正式纳入部门标准作业程序。