

张伟 | 资深客户经理 | 企业级 SaaS 销售专家

中国, 上海, 上海, 上海市浦东新区世纪大道 100 号, 200120

☎ +86 138 1234 5678 • ✉ zhangwei.sales@example.com

🌐 <https://www.linkedin.com/in/zhangwei-sales> • 📱 @zhangwei-sales • 知乎 @zhangwei-sales

简介

- 拥有 8 年以上企业级软件与云计算销售经验, 擅长从 0 到 1 开拓大客户并实现规模化收入增长
- 精通顾问式销售和复杂解决方案销售, 能够深入理解客户业务痛点并制定定制化方案
- 具备出色的商务谈判和跨部门协作能力, 多次主导千万级项目的投标与合同签署
- 熟悉销售漏斗管理、客户分层和销售预测, 善于利用数据驱动销售决策

教育背景

上海财经大学

学士, 市场营销, 成绩: 3.8/4.0

- 系统学习市场营销理论与实务, 多次获得校级奖学金
- 担任市场营销协会副会长, 组织校园营销大赛和名企参访活动
- 毕业论文《社交媒体对消费者购买决策的影响》获评优秀毕业论文

课程: 市场营销学、消费者行为学、商务谈判、销售管理、经济学原理、统计学、广告学、数字营销

<https://www.shufe.edu.cn/>

2011 年 9 月 - 2015 年 7 月

工作经历

阿里云计算有限公司

高级客户经理

- 负责华东区制造、零售行业大客户的云计算与数字化解决方案销售, 年度销售目标 1.2 亿元
- 开拓并维护 20 余家头部企业客户, 包括 3 家世界 500 强, 实现新客户收入占比超过 40%
- 主导多个千万级云平台迁移和数据中台项目, 协调售前、产品和交付团队确保项目落地
- 建立客户分层和销售漏斗管理体系, 通过数据分析优化商机转化率, 商机转化率提升 25%
- 指导并培养 2 名初级客户经理, 帮助团队整体业绩达成率提升至 120%

关键字: 大客户销售、云计算、解决方案销售、商务谈判、销售管理

<https://www.aliyun.com>

2021 年 1 月至今

腾讯云计算(北京)有限责任公司

客户经理

- 负责华东区互联网和金融行业客户的云产品销售, 累计完成合同额超过 8000 万元
- 从 0 到 1 开拓新客户 52 家, 其中千万级客户 6 家, 连续三年超额完成销售指标
- 深入理解客户业务场景, 提供包括云服务器、数据库、CDN 和安全产品的组合方案
- 与渠道合作伙伴建立紧密合作, 通过生态渠道贡献了 30% 以上的新增收入
- 参与制定行业销售策略和标准化销售工具包, 提升团队整体销售效率

关键字: 云销售、互联网客户、渠道合作、客户开拓

<https://cloud.tencent.com>

2017 年 7 月 - 2020 年 12 月

用友网络科技股份有限公司

销售代表

- 负责中小企业 ERP 软件的销售工作, 完成从线索挖掘、需求调研到合同签署的全流程
- 累计签约客户 120 余家, 年度销售额从入职第一年的 80 万元增长至第二年的 200 万元
- 通过电话营销、行业展会和客户转介绍等方式开拓新客户, 建立稳定的销售管道
- 协助实施团队完成客户上线和售后维护, 客户满意度保持在 95% 以上

关键字: ERP、中小企业、电话销售、客户维护

<https://www.yonyou.com>

2015 年 7 月 - 2017 年 6 月

语言

中文: 母语或双语水平

关键字: 普通话、商务写作

英语: 完全专业水平

关键字: 商务谈判、英文邮件、演示汇报

专业技能

企业级销售: 专家

关键字: 顾问式销售、大客户管理、销售预测、合同谈判、客户关系管理

云计算与 SaaS: 高级

关键字: IaaS、PaaS、SaaS、混合云、数字化转型

销售工具: 高级

关键字: Salesforce、CRM、Excel、PowerPoint、数据分析

商务沟通: 专家

关键字: 演讲、谈判、跨部门协作、项目管理、方案展示

荣誉

年度销售冠军

阿里云计算有限公司

2023 年 12 月

在 2023 年度实现个人销售业绩 1.2 亿元, 完成率 150%, 位列全国销售团队第一。

最佳新客户开拓奖

腾讯云计算(北京)有限责任公司

2019 年 12 月

全年开拓新客户 48 家, 其中千万级客户 5 家, 新客户收入贡献占比超过 60%。

证书

阿里云云计算销售专家认证

<https://www.aliyun.com/certification>

阿里云

2022 年 3 月

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

<https://trailhead.salesforce.com/credentials/salescloudconsultant>

Salesforce

2021 年 6 月

出版刊物

销售与管理

<https://www.salesmanagement.com.cn/article/123>

数字化转型下的企业级销售策略

2023 年 8 月

本文探讨了云计算与 SaaS 企业在数字化转型浪潮中的销售策略, 包括客户分层、顾问式销售和生态渠道建设, 并结合实际案例分析了如何提升大客户销售转化率。

引荐

李强

+86 139 8765 4321

阿里云华东区销售总监

liqiang@example.com

张伟在阿里云工作期间表现出色, 具备极强的客户洞察力和商务谈判能力, 是团队中不可或缺的销售骨干。

项目

某大型制造企业云平台迁移项目

<https://www.aliyun.com/solutions/manufacturing>

为某大型制造企业提供云平台迁移与数字化解决方案, 合同金额超过 2000 万元。

2022 年 3 月-2022 年 9 月

负责客户需求调研、方案制定和商务谈判

协调售前、交付和产品团队, 确保项目按时上线

项目上线后客户续约率 100%, 并追加采购数据中台产品

关键字: 云计算、制造业、数字化转型、大客户销售

兴趣爱好

运动: 跑步、游泳、篮球

阅读: 商业、历史、科技

旅行: 自驾、摄影、美食

志愿服务

上海青年企业家协会

志愿者导师

- 为大学生和初创企业提供销售与职业发展指导
- 参与组织行业分享会和招聘活动
- 帮助 5 名学员获得知名企业销售岗位 offer

<https://www.shyes.org/>

2019 年 9 月-2023 年 12 月