



# 曾育生

## PERSONAL RESUME

性别：男

年龄：38

电话：18675402512

邮箱：649141005@qq.com



### 求职意向

意向岗位：市场、渠道管理、销售支持等

意向城市：潮州

期望薪资：10000~15000 元/月

当前状态：随时到岗

本人性格沉稳，心思缜密，具有多年的大健康行业市场开发及渠道运营管理经验；

具备良好的沟通、辅导技巧以及市场分析能力，擅长组织销售会议及业务培训；

在职期间服务的广东市场年均销售额近 20 亿，业绩全国第一，负责的片区连续 5 年环比增长 10%以上；

拥有较好的逻辑思维和组织管理能力，能承受高压工作，能适应高强度出差。



### 工作经历

2024.4-2024.6

广东长兴生物科技股份有限公司

市场经理 | 食品制造

#### ● 工作内容：

- 组织开展竞争对手产品、客户渠道、市场营销方式等信息收集工作，并形成其状况评估分析。
- 与产品组协同合作开展内部业务员的培训工作，并协助业务部进行客户产品知识的培训事宜。
- 负责统筹举办新品推介会、产品推广会、技术发布会等活动，切实有效地开展产品推广工作。
- 配合企划组实施展会推广，做好相应的策划、布展及参展任务，推进会后客户的跟进进程。

#### ● 工作成果：

- 推动业务部门对汇报模式进行迭代，使其更聚焦目标、关键行动，并强化行动的计划性（PDCA）。
- 完成公司重点关注人群的需求分析，提供产品组合解决方案以及新品开发建议，为后续的新品研发提供有力参考。
- 主导完成公司现有主打产品一整套详细介绍（包括 FABE、产品介绍 PPT、产品手册等），以供 5 月上海全国药品交易会及 6 月 FBIF 食品饮料创新展会推广使用。
- 完善公司客户参观接待流程及讲解话术，优化内部分工与相关准备工作，协助业务助理提升讲解技能，有力地助力业务部门提升客户的体验度与满意度。

2008.8-2024.3

无限极(中国)有限公司

市场赋能高级主任 | 保健食品

#### ● 工作内容：

- 通过赋能经销商,提升认知,迭代业务运作模式,提升运作效率,促进业绩目标达成。
- 协同市场部,参与新品的立项-调研-开发-生产-上市-推广等流程,推动经销商从对产品的市场的认知到产品知识

和销售技能的提升，并全程赋能开展线上线下运用，助力产品销售。

3. 所管理和服务的市场规模年累计业绩近 15 亿,活跃经销商过万人。2020-2023 年累计组织线上、线下赋能培训超过 200 场,赋能人数 1.8 万+。
4. 擅长提升经销商私域新营销能力:从 IP 人设打造→流量获取→私域客户管理→私域价值输出→精细化运营→私域成交促成→事业发展伙伴与培养。

#### ● 工作成果及业绩:

1. 具有 10 年经销商及专卖店管理经验,擅长通过沟通、培训、赋能等推动市场做好组织经营。
2. 在职期间服务的广东市场年均销售额近 20 亿,业绩全国第一,负责的片区连续 5 年环比增长 10%以上。
3. 2018 年-2022 年,协同团队开发哈萨克斯坦、菲律宾、墨西哥等市场,从 0-1 搭建物流、资金流、信息流等,顺利启动当地业务开展。
4. 自 23 年起组织市场举办超过 22 场共创会,迭代伙伴的认知和赋能新能力,覆盖人数超过 4800 人,已跟进产生近 30 个线上线下融合,落实新能力的 MVP 案例并复制、推广。



## 项目经历

2024.04-2024.05

聚焦用户人群，赋能 B 端提升销量

市场经理

#### ● 项目内容:

精准聚焦用户 (C 端) 人群，满足该人群的需求，为客户 (B 端) 提供产品组合和运营建议，提升客户产品动销效率。

#### ● 工作内容:

1. 与业务负责人根据客户的市场情况，共识重点聚焦的用户人群。
2. 通过数据，从人的角度出发，分析该人群的痛点、痒点、爽点。
3. 结合人群的需求，从货的角度出发，梳理出符合该人群的引流品、首购品、复购品、产品组合等解决方案。
4. 整合公司现有的产品，输出几套满足该人群解决方案的产品推广话术供业务员向客户推广。
5. 收集竞品信息，盘点自生待开发产品类型，推动研发部门立项，做好产品储备和开发。

#### ● 项目成果:

1. 完善了业务拓展过程中的前期准备流程并搭建了产品信息库。
2. 更精准的了解客户的用户人群，以便提供更好的产品选择，提升返单量。
3. 推动业务部门和研发部门的协同效益，助力公司优化内部沟通和 workflows。

2022.1-2023.12

社群运营赋能项目

市场赋能高级主任

#### ● 项目内容:

- 1、因应外部环境的变化,需进一步提升经销商社群运营的认知。
- 2、配合公司已启动的消费社群,提升经销商的私域运营能力和效益。
- 3、通过赋能跟进,发现及陪跑出更多线上线下融合的 MVP。

#### ● 项目成果:

- 1、提升了公司员工及经销商线上线下融合的认知和能力。
- 2、带动分公司及市场自主举办社群共创会,扩大覆盖人数,场数过千场,覆盖人数超 10 万人。
- 3、发现及陪跑产生 100+MVP ,通过发现亮点,提取关键步骤,透过复盘分享会,赋能推广。



## 教育经历

2017.1-2021.1

北京理工大学

工商管理 | 本科

2005.9-2008.6

广东科学技术职业学院

行政管理 | 大专

大学期间主修行政管理专业，成绩优异，荣获国家奖学金。担任学生会部长，积极投身学校学生工作，充分发挥党员的先锋模范作用。组织多项活动，展现出卓越的领导能力和责任感。在校期间积极进取，不断提升自身综合素质，力求全面发展，为未来的职业生涯奠定了坚实基础。