|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **陈荣金** 男 | | | |
| 目前公司： | 广州信屹翰宸企业管理咨询公司 | | |
| 目前职位： | 猎头顾问/项目经理 | 工作年限： | 4年以上 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **基本资料** | | | |
| 年　　龄： | 26 | 婚姻状况： | 未婚 |
| 手　　机： | 15816918276 | 邮　　箱： | 362923820@qq.com |
| 国　　籍： | 中国 | 户　　籍： | 佛山 |
| 目前状态： | 在职，急寻新工作 | 所在地点： | 广州-番禺区 |

|  |  |
| --- | --- |
| **职业意向** | |
| 期望行业： | 互联网/移动互联网/电子商务;基金/证券/期货/投资;信托/担保/拍卖/典当  （我愿意考虑创业公司机会） |
| 期望职位： | 招聘经理/主管;招聘专员/助理;人力资源专员/助理 |
| 期望地点： | 广州 |
| 期望年薪： | 面议 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **工作经历** | | | | |
| 2015.03-至今 | | | **广州信屹翰宸企业管理咨询公司** | |
|  | 公司行业： | 专业服务(咨询/财会/法律/翻译等) | | |
|  | **猎头顾问/项目经理** | | | 2015.03-至今 |
|  | 工作地点： | 广州 | | |
|  | 所在部门： | 猎头部 | | |
|  | 汇报对象： | 总经理 | | |
|  | 下属人数： | 3 | | |
|  | 工作职责： | 入职后BD到的第一家客户是互联网金融公司，自此开始接触金融领域。有招聘过副总经理（负责业务方向，理财端和风控端都有）、供应链金融总监、财富中心总经理、大区副总监、营业部经理、支付清结算产品经理等职位。 具体工作职责如下： 1、按客户要求从各种渠道寻访合适的候选人，筛选简历，与候选人进行深入的沟通了解并确定是否适合公司职位再进行推荐； 2、撰写推荐报告，安排面试，offer谈判，协助候选人入职并适应新公司； 3、主动BD客户，合同谈判，与HR对接沟通，及时跟进职位最新动态及候选人反馈； 4、了解客户公司情况和职位情况，向项目其他执行人员讲解，把控项目推荐报告质量； 5、招聘和培训自己公司新入职的猎头顾问/助理； 6、加入行业公益性组织广州招聘兴趣小组以及广州人力资源协会，积极参加各种行业聚会，结识积累高端人脉资源； 7、利用周末和业余时间，自主参加各种培训活动，提高自身专业技能。 | | |
|  | 工作业绩： | 1、获得本年度第一季度业绩优秀奖励； 2、公司今年半年度考核唯一一个符合涨薪资格的人。 | | |
| 2012.08-2015.02 | | | **佛山市国盛实德电器有限公司** | |
|  | 公司描述： | 创业型的家电企业，一开始只有60多平方的小店面，凭借创新的销售形式和优质的服务，半年后开第一家100多平方的分店，一年半后把总部从60平方扩大到200多平方，两年后再开第二家100多平方的分店！一时成为当地电器零售行业的佳话！ | | |
|  | 公司性质： | 私营·民营企业 | | |
|  | 公司规模： | 1-49人 | | |
|  | 公司行业： | 家具/家电 | | |
|  | **高明分店店长** | | | 2014.03-2015.02 |
|  | 工作地点： | 佛山 | | |
|  | 所在部门： | 高明分店 | | |
|  | 汇报对象： | 总经理 | | |
|  | 下属人数： | 1 | | |
|  | 工作职责： | 从14年春节回来后开始受命筹建高明分店，从选址、装修、新店人员招聘和市场开拓等所有工作几乎都是独立完成，且我不收任何底薪，对新店自负盈亏。 工作职责分列如下： 1、对新市场进行考察，评估开店实际可行性，并寻找适当店址进行租金谈判； 2、由于高明经济发展相对滞后，对史密斯品牌认知不足，除了用之前的电销+楼盘行销等方式外，还要经常出外展到各大楼盘进行驻点促销活动； 3、寻找开拓当地新的异业合作联盟，及时了解市场信息，调整经营策略。 | | |
|  | 工作业绩： | 1、高明区域是佛山五区中对史密斯品牌认知度最低、消费水平也最低的一个区域，我几乎要对每一个接触的消费者都重新向他们讲解宣传史密斯的品牌价值，在如此艰难的情况下实现业绩持续增长，在我离职前新店能接近实现盈亏平衡。 2、大大提高了史密斯品牌在当地同类产品之中的影响力。 | | |
|  | **销售业务员** | | | 2012.08-2014.03 |
|  | 工作地点： | 佛山 | | |
|  | 所在部门： | 销售部 | | |
|  | 汇报对象： | 总经理 | | |
|  | 下属人数： | 0 | | |
|  | 工作职责： | 公司是由在当地最知名的家电卖场工作超过10年的2位最核心职业经理人出来创办，我是最早入职的一批三名业务员之一，属创始团队成员。 当时由于老板资金非常有限，而且我们从开店伊始就一直受到他们的前任老板的强势打压，业务各方面都开展得非常艰难。后来我们率先在家电零售行业使用电销+行销+异业合作相结合的销售模式，成功打破僵局并取得了飞速发展！我们的业务模式也被当地其他家电零售商争相效仿！ 主要工作职责分列如下： 1、每天从早上9点工作到晚上10点半左右，平均每月只休息两天，早上去各大楼盘扫楼陌拜寻找有电器需求的业主，下午根据业主名单打CC寻找潜在客户并尽力邀约到店； 2、与当地各大主要楼盘的物业人员以及如欧派橱柜等知名异业品牌业务人员打好关系，第一时间取得当地各大楼盘业主名单资料并得到优质转介绍客户； 3、负责钻研产品知识，为本店其他人员提供产品知识培训； 4、负责新员工的招聘和培训工作； 5、人手不够时随时兼职负责后勤跟单、派单、简单的财务工作等。 | | |
|  | 工作业绩： | 1、依靠团队齐心合力不计回报的付出，我们从一开始只有60多平方的小店面，打破困境逆势发展，半年后开第一家100多平方的分店，一年半后把总部从60平方扩大到200多平方，两年后再开第二家100多平方的分店！使国盛在当地站稳阵脚有了一定的知名度，并一时成为当地电器零售行业的发展佳话！ 2、协助公司取得世界第一高端热水品牌美国史密斯热水器的二级代理权，成为当地四大二级代理商之一； 3、积极钻研产品知识，成为全店对产品最熟悉最专业的人，然后跟小伙伴们分享，提高了全店的专业水平； 4、一直全权负责新人员的招聘工作，招募进来的人员都得到老板的一致认可。 | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **教育经历** | | | | | |
| **广东轻工职业技术学院（ 2009.09 - 2012.06 ）** | | | | | |
| 专业名称： | 食品生物技术 | 学历： | 大专 | 是否统招： | 是 |

|  |
| --- |
| **语言能力** |
| 普通话、粤语 |

|  |
| --- |
| **自我评价** |
| 1、一年半猎头顾问招聘经验，两年半销售工作经验，实际从毕业后进入的第一家公司开始就被老板委托负责招聘工作，所以做招聘我是有接近四年经验，对招聘有自己的见解； 2、熟悉金融行业风控端和理财端各种高端职位招聘，对于此类候选人有一定的资源积累； 3、销售出身，有良好的沟通能力和执行能力，自我驱动力强，长期保持朝九晚九的工作时间强度，能承受较大的工作压力； 4、长期在创业型公司工作，养成了全方位的基本能力素质，能独当一面，而且喜欢深入钻研专业，在专注领域永远力求做到极致，多数都是公司里对专业知识最熟悉的人； 5、良好的职业道德品格，敦厚忠实而不失聪慧，在每家公司都能得到老板赏识信赖。 |