

魏子越 编著
wanquan qiuzhi shouce

完全
求职
!!
手册

职业规划 简历写作
面试技巧 薪资协商 合同签订
观念改变 行为改变 命运改变



湖南科学技术出版社
HUNAN SCIENCE & TECHNOLOGY PRESS

魏子越 编著
wanquan qiuzhi shouce

完全 求职 手册

职业规划 简历写作
面试技巧 薪资协商 合同签订
观念改变 行为改变 命运改变

 湖南科学技术出版社
HUNAN SCIENCE & TECHNOLOGY PRESS

完全求职手册

编 著: 魏子越

责任编辑: 戴 涛

出版发行: 湖南科学技术出版社

社 址: 长沙市湘雅路 280 号

<http://www.hnstp.com>

邮购联系: 本社直销科 0731 - 4375808

印 刷: 湖南衡阳印刷厂

(印装质量问题请直接与本厂联系)

厂 址: 衡阳市马嘶巷 8 号

邮 编: 421001

经 销: 湖南省新华书店

出版日期: 2001 年 7 月第 1 版第 1 次

开 本: 850mm × 1168mm 1/32

印 张: 12

字 数: 297,000

书 号: ISBN 7-5357-3130-9/F·346

定 价: 18.00 元

(版权所有·翻印必究)

透 过 招 聘 看 求 职



完全求职手册

谋职专家

尊敬的读者：

您好！很高兴您翻开这本书，现在能改变一个人行为的书很少了，而我相信这就是其中的一本。

求职是从求职者角度看问题，而招聘则是从招聘公司角度出发，“透过招聘看求职”是我们在求职过程中首先要明确的基点。即使你有多年的工作经验，你也不一定能做好求职这份“工作”。总的来说，求职过程注重的是细节，而这些细节需要长期的实际工作的积累，这一点仅凭求职者的个人经验来说是远远不够的，你不要过分相信自己现在的看法，往往回过头来，我们会发现过去有些看法很幼稚，自己可以做得更好，但当时自己却没有认识到。本书从招聘的角度能给你求职这方面足够的、专业的帮助。

花两天时间静下心来看完这本书，它能为你节约两年的时间，它将使你的求职方式更加职业化，更有效地缩短你的求职历程，而这也也许将改变你的命运。有时你失去的不仅是一个工作的机会，甚至有可能是一次人生的转折。请相信我，这本书可以帮助你更好地把握机会，提前找到你所希望的工作，节省求职的费用，这就是买这本书所能给你的回报。

社会的竞争越来越大，即使你非常不错，但同一个岗位也会有很多与你条件相近的求职者和你竞争。这时除了你的资历之外，更看重的就是你能否以更好的、更职业化的方式来向未来的雇主推销你、展示你，在招聘人心中树立你职业化的形象。在求职中，很多时候失败不是因为资历比别人差，而是因为表达比别人差，而这也正是本书所能给你的帮助，它突出了以下几点：

对招聘程序的分析：

求职是个人的目标，而招聘是公司的行为，应聘者要把握这个原则。为此本书从招聘方的角度深入分析了在招聘过程中的岗位描述、招聘行为、求职信和简历的筛选、面试过程、工资协商、合同签订等招聘过程中的方方面面。

针对性与可操作性：

这是一本更具有实用性和操作性的工具书，它更加突出了求职中具体问题的处理方法，而不仅仅是概念的论述，它不仅提供方向，它更为您提供方法。它为你提供了关于求职各方面的专业指导，很多内容可以直接用于你的求职行动中，并就其中最重要的、最具有实用性和操作性的求职信和简历的写作排版、面试的技巧细节提供了全面全新的观念与实例，这是其他同类书籍所没有的。

本书不仅对你求职有帮助，同时对你树立良好的职业风度也能起到重要的指导作用。仅仅看一遍是不够的。概念是可以背诵的，但实际动作、行为需要你参考本书，并进行不断地、重复地练习，这样才能保证你临场面试时表现得自然与到位。

祝你成功

魏子越

你的朋友或亲人也许正在找工作或即将找工作，这将是给他最好的礼物与支持。

谋 职 专 家

《完全求职手册》

22 万字谋职策略全程分析

11 篇求职信函写作范例、153 条面试经典问答详细分析

本书卖点:

我们寻找工作,应该是“谋职”而不是“求职”。寻找工作同样需要足够的技巧与经验,但当您总结出这些技巧与经验时,您已经错过了很多机会。本书能帮您抓住这些宝贵的机会,节省你的时间与金钱。以下是对本书各章节的提示。

职业生涯规划

——我不知道我这一辈子干什么好!

“工作与职业”、“找工作与跳槽”这些问题我们所面临的问题,就像是战术与战略的关系一样,战术的胜利取代不了战略的失败,工作的成功也取代不了职业的不如意。

本书提出了一些很现实的问题,这些问题对于年轻人来说是最重要的,它将影响每个人的一生,但很多人却没有认真地思考过这些问题,这是成功者与不成功者的区别。看完本篇之后,请你想一想:5 年、10 年之后,你的目标将是怎样的?你怎样去实现它?

求职信息

——我到哪里去求职?

你从哪里获得招聘信息?是主动地发掘,还是被动地等待?是与看到这条信息的所有求职者一起竞争?还是自己去创造一个竞争更小的机会?本篇提出了很好的信息查询方式和真假信息的分析方法,值得你好好了解。

求职函写作

——我的求职函为什么没有回音!

在上百封的应聘信中,你怎样赢得招聘人的注意?你怎样职业化地表现你的与众不同?求职信和简历对你的应聘成功至关重要!它是未来的雇主对你最初评价的基础,是使你获得面试机会的惟一依据,是你建立完美第一印象和竞争优势的第一步。

本篇是此书最大的卖点,求职信函的写作技巧是你最容易提升的求职技巧,作为一种专门的商业信函,它有特别的格式要求和写作技巧,本书在格式与内容上都提出了全面的分析与指导,运用它你将形成优美的排版风格和简洁清晰、重点突出的商业行文习惯。

面试技巧

——我的面试为什么失败!

面试是双向沟通、双向选择的过程,面试内容的准备是十分重要的,但面试官更看重的是应聘者所流露出来的行为细节与沟通技巧。本书对面试的程序、细节、技巧、问答内容都作了详细的分析与示范举例,这对于社会经验不足的年轻人来讲尤为重要。

合同签订

——天啊!我怎么签了卖身契!

你怎样保护你自己?本篇提出了一份合同范本,这对你会有很好的帮助。一份不公平的合同会让你失去应有的利益,承担过分的责任。为此,本篇提出了合同签订所应考虑各个方面,包括了跳槽的限制与专利的划分,如果你是专业技术人才,这一点对你特别重要。

完全求职手册

透 过 招 聘 看 求 职

人一生有几十年的工作时间，其间有一些间断与变化，那就是求职与跳槽的阶段。我们的工作为求职与跳槽的方法与行为积累了一定的经验与技巧，但对于大多数人来说，这是不够的。

正如炒了十年家常菜的家庭主妇也不一定比得上只炒了一年菜的厨师，求职也是一件很专业的“工作”，有一个非常专业化的岗位是为它而设立的——人力资源招聘，面对它需要你具有更职业化的表现。这本书将为你提供一些专业上的指导与建议。

这是一本有总结更有创新的求职指导书，这一点你可以从随后求职信式的“前言”和简历式的“内容提要”看出来。

祝你成功。

湖南科学技术出版社

李 红

女, 1975年3月生, 新城人, 身高1.65米

应聘: 总经理秘书

荣誉

1999年度中天有限公司“优秀部门负责人”、“先进个人”

1998年度新城中天日化有限公司“先进个人”

技能

- * 打字速度 70 字/分钟, 熟练使用 WORD、EXCEL、ACCESS 办公软件。
- * 熟悉财务流程, 熟练编制人员工资表, 熟练使用用友财务软件。
- * 熟练使用针式、喷墨、激光打印机, 传真机, 电脑, 并能进行日常维护。
- * 擅长公函、合同写作, 负责公司日常公文撰写, 编写《员工手册》等公司资料。
- * 具有较强的人员管理技能, 熟悉政府工商部门办事程序。

工作经历

1999. 2 至今 中天有限公司 (化妆品贸易公司, 广东美美妆品湖南总代理)

办公室主任

管理有两名员工的经理办公室, 负责公司文件资料的撰写与存档、员工考勤与工资造表、公司各项活动与比赛的组织与执行、与各政府部门日常联络工作、公司日常行政事务处理。

- ★ 有效地加强了与业务部、财务部的沟通与协调, 主动分担了其他部门工作, 改善了工作流程, 提高了公司办事效率。协助业务部建立了《业务管理制度》, 加强了业务员管理的制度化, 并提高了客户服务质量。
- ★ 将电脑管理导入办公用品领取制度, 编制办公用品领取数据库, 分部门成本核算、定期报表, 办公设施定人定责, 加强了办公设施与用品的维护与重新利用, 有效节省了办公采购及维修费用。
- ★ 做好了原公司升级为“湖南中天”的所有文件资料准备工作, 与政府各部门良好沟通, 保证了公司升级的按时完成。
- ★ 协助策划部完成公司每年两届全省范围的经销商业洽谈会的组织与执行工作, 到会人员三百余人, 会期两天, 保证了各届会议的圆满成功, 并积累了一定的公关会务组织经验。
- ★ 负责公司新进人员的招聘与初步面试工作, 参与和联系相关业务培训, 编写培训资料。
- ★ 加强沟通与协调, 科学有效地安排店面营业员排班及节假日各部门人员值班, 节省了公司工资成本。

1997. 7~1999. 2 新城中天日化有限公司 文秘工作

负责文件处理、来宾接待、电话接听等工作, 能迅速完成各项工作。不断充实各相关岗位技能知识, 能迅速接替财会开票、出纳、营业员等岗位临时顶班需要。

教育

大专学历, 1997年6月毕业于新城大学经管系文秘专业, 英语通过国家四级考试, 成绩90分。

1999年4月开始报考法律专业自考本科。

证 明: 以上材料有完善的工作记录与证书原件证明。

新城晚报 生活需要

田 野

新城市解放路118号

电话：* * * - * * * *

尊敬的王林总编：

您好！

我写此信应聘《新城晚报》的记者职位

我很高兴地在6月5日的贵报上看到你们的招聘广告，《新城晚报》是本地最具影响力的媒体，也是为新城市民排忧解难最有力的舆论工具，为此我希望能成为你们中的一员，并做出我的贡献。

我1997年毕业于新城师院中文系，从事广告文案及新闻宣传写作工作已有两年多时间，培养了较为成熟的广告与新闻写作技巧，对新闻的敏感性、写作的创造性、媒体的经营性都有了一定的认识。贵报即将创刊的《新城晚报》将是新城报业的一次重大突破，她不仅需要在内容上具有更大的灵活性、可读性，而且需要在报刊的发行、读者的定位、行销的推广上进行全面地策划与执行，而这正是我的强项所在。

目前我具有大专学历，为此我在工作与学习中付出了更多的努力，我的本科自考还有三门即将通过，我已在报刊发表了十余篇文章，我相信我会更快地提高自己，并以我的创新能力为展现晚报生活报道全新视角做出贡献。

如果我应聘成功，这将是我职业生涯的一次重大转折，我将以出成绩、干事业为目标，以我的成绩回报您的知遇之恩。我将在本月15号打电话给您，以确定您是否收到这封信，并就其他一些您想了解的方面做出回答。

顺祝

夏祺

田 野 敬上

1999 6 8

深入大街小巷 报道新城万象

知 识 改 变 命 运

李 青

新城市新城大学

(0***) *** - **** (家) *** - **** (校)

E-mail: liqing@ 163. net

尊敬的李林总经理：

您好！感谢您能在百忙之中审阅我的来信。

我怀着极大的热情向贵单位申请一份自动控制、电子技术、计算机应用与维护方面的工作。

我是新城大学自动化控制专业 2000 届毕业生，我一直关注着您和您所领导的中天公司的发展与壮大，中天在我心目中是一个充满活力与挑战的地方，是我向往的地方，为此我多方集中天的资料。在去年 12 月 5 日的《新城日报》中，我了解到中天的二期工程将于今年 8 月完成，我知道随着中天公司的发展，一定需要大量的人才，为此我已做好了充分的准备。

在大学期间，我出色地完成了自己的学业，成绩一直保持在全班前五名之内，一直担任班上的和学生会的干部工作，而最让我自豪的地方是我在课余和假期通过打工挣下了我大二以后所有的生活费，减轻了父母的负担，这也使得我更早的进入了社会，锻炼了自己的人际交往能力和口头表达能力，培养了自己的独立分析和解决问题的能力，积累了不少的工作经验。我的专业能力与我的社会经验将使我能更快地、更好地与人合作，干好工作。

父母给我生命，老师给我知识，他们都是我将终生感激和报答的人。现在我希望有一位能像您这样的企业家给我机会，给我一个展现才华的新天地，我是一个不会给自己丢脸，也不会给给我机会的人丢脸的年轻人。请您相信我，我将努力工作，做出成绩，以报答您的知遇之恩。

我期待着您的答复。

此致

敬礼！

李青 敬上

2000. 3. 6

伟大的创意需要伟大的客户 你有伟大的客户 我有伟大的创意

卫®

新城市解放路 98 号

电话：(* * * *) * * * * * *

尊敬的吕小姐：

您好！

我应聘创意文案、市场策划工作，如果可能我希望明年能成为贵公司的一员。

我已经 25 岁了，我希望明年能有所突破。我手上有一份朋友带给我的贵公司于 2000 年 1 月 19 日于《广州日报》上发布的招聘广告——射雕英雄传，我一直保存着。今年因为一本书的写作，我留在了新城，但我经常看看这份广告，这是一个我所向往的地方——与英雄为伍，做一个英雄，改变自己的命运，为别人带来好运气。

我从事广告策划工作已经有三年时间，在广告创意、文案写作、资源整合策划与执行方面有了较为深刻的认识：策划离不开策略，悟性离不开技巧，创意离不开时势，执行离不开团队。

2000 年对于我来说是很重要的一年，我的变化很大。我从一名创意型的广告人转变成一名策略型的广告人，从悟性的发挥到更看重策略方向的准确、成本的可行性、资源的整合性和细节的全面执行。这个变化我身边所有的人都感觉到了，这些从我对于超速网站与城市频道合作的战略策划、新城开发区的产业开发战略策划，以及对今年所任职的公司的经营方向所产生的影响都可以看到。我知道我能做得更好，同时我也知道自己的眼界太小，很多方面还需加强，因此希望能得到更好的指导，更专业的配合，这些都需要更伟大的客户。

具体到实际工作中，我将很好地与同事合作，做好以下三点：

- 策划：命名、品牌管理、营销策划、创意文案、媒体开发、资源整合
- 执行：活动组织、项目推广、商务公关、市场调查、成本控制
- 技能：精通 Word、Excel、打字 60 字/分钟、汽车驾驶

我知道我是个创意天才，只是需要足够的机会向世人证明。如果您对我的简历感兴趣，请先给我一个方案（足够的资料），我能带给你惊喜……

让我闪光吧！

顺祝

商祺

卫一 敬上
2000/10/13

广告的力量是无穷的！

应聘:**陈 东**

男, 新城人, 1973 年 5 月生。

BB: 127-2233333

· 资历总结:

- 5 年计算机培训教学、软硬件销售服务、硬件安装调试维护经验
- 熟悉广域网、局域网的构架和运行、设计
- 3 年酒店、医药行业网络维护、数据库管理经验
- 熟悉 NT、UNIX 平台上的应用开发
- 熟练使用 Delphi、Visual C++、VB 计算机语言编程
- 较丰富的财务流程管理, 用友财务软件调试、维护、应用经验
- 熟悉因特网电子商务, 能熟练运用 FrontPage、Dream waver 进行网页设计。
- 熟悉使用 WORD、EXCEL、ACCESS 办公软件, 打字速度 40 字/分钟。
- 良好的沟通说服能力, 良好的服务和团队意识。

· 工作经验:

1996/4 ~ 现在 新城万维电脑公司销售工程师

负责: 电脑集团销售、商业局域网设计安装维护、用友软件销售、客户培训、公司网页制作

- 1999 年完成硬件销售额 50 万元, 软件销售额 80 万元。完成新城医药公司、新城中药公司、新城宾馆、新城制药厂等多家中型企业局域网的设计安装工作。
- 在用友财务软件对医药行业和餐饮服务管理的应用方面, 积累了大量的实际工作经验, 能独立高效地设计、安装、调试中型局域网, 与客户积极配合完成传统手工财务流程向现代化计算机财务流程的转变。
- 为新城宾馆、新城电视台、新城新星集团设计、制作、维护网页。

1994/7 ~ 1996/4 新城第二职业中专计算机教师

负责: 学生计算机课程、学校机房维护、计算机硬件维护

- 教育: 1990/9 ~ 1994/7 新城大学计算机专业, 学士学位, 英语六级, 说写流利。

- 培训: 1998/10 北京用户财务软件专业培训一个月

- 兴趣: 旅游、足球、网球、桥牌、诗歌

张 东

男, 1970年5月生, 新城市人, 已婚。

1993年7月毕业于新城大学经营系营销专业, 大专学历。

手机: 13907778888

应聘: 营销总监

资历总结:

7年食品行业销售及市场管理经验, 收集大量食品行业市场资料, 对湖南食品行业有较深认识与把握, 具有出众的销售能力, 市场、物流和人员管理能力和出众的销售业绩。

荣 誉

1994年度楚天医药公司“年度最佳员工”

1995年度中天食品贸易公司“年度销售明星”

1997年度中天食品贸易公司“年度最佳部门负责人”

工作经验:

- ▲具有极强的领导能力、沟通能力、团队合作能力, 能不断提高公司的销售目标。
- ▲具有极强的市场分析能力、客户管理经验, 建立高效率的销售渠道和客户服务体系。
- ▲具有极强的销售培训能力, 能迅速培训新的业务人员, 使其独立工作。
- ▲具有极强的市场管理能力, 能科学地制定下一销售年度的销售计划及分配销售任务, 下达指标, 有效地鼓舞士气, 激励销售团队更积极、高效地工作, 取得更好的成绩。
- ▲具有极强的谈判能力、业务拓展能力, 能在与其他公司的竞争中赢得较高利润的客户。
- ▲与各地政府商检部门建立了良好的关系, 在“打假”工作中取得了出众的成绩。
- ▲熟练使用用友财务软件进行进销存管理, 有较强的数据分析能力。
- ▲有较强的物流管理能力, 熟悉湖南各种货运方式及价格。

工作经历:

新城中天食品贸易公司 (广东美味食品湖南总经销)

业务部经理 (负责业务部整体工作)

1997/5 至今

业务代表 (负责美味饼干产品线销售工作)

1995/3 ~ 1997/5

从负责单项产品全市销售渠道开拓与维护工作, 逐步提升直至负责公司整个业务部门所有产品线全省产品的销售工作。

- ▲两年来销售业绩提升达每年20%以上, 今年与去年同期相比业务量更是提高达25%。
- ▲新增地区性总经销商8个, 基本健全了全省各地市的各级经销网络, 建立了更为有效的销售与送货制度, 保证了贷款的按时回笼。
- ▲有效管理一支20人的销售队伍, 保证了销售队伍的稳定与销售技巧的提高, 人员流失率小于10%。
- ▲有效收集市场信息, 熟练使用电脑, 准确地进行数据分析, 配合公司策划部门对全省开展广告投放与促销活动, 节省了成本, 增强了效果。
- ▲每月出差时间达8天以上, 有效地加强了与各地市经销商的协作关系, 及时解决了各种问题。

楚天医药公司

南部市场片区经理

1993/7 ~ 1995/3

在电台主持“肝必治”产品问答节目6个月 (48期), 有效开拓了南部市场, 配合各药品经销企业和药店开展了五次大型的专家义诊咨询活动, 取得了良好的销售业绩与社会效益。

心灵捕手

李 奇:

应聘: 广告创意文案

(****)****

男, 1974年6月生, 新城市人, 1996年6月毕业于新城大学市场营销专业, 本科学历。

在广告创意上有极高的悟性与敏锐的把握力, 在文字的使用上有较深的文学修养, 在策划上有专业的营销理论基础与实践经验。

其人其事:

- 1999/3 ~ 现在 任大华实业有限公司策划部经理
负责: 新闻宣传、广告创意、文案写作、会务组织、促销策划实施
- 1998/10 ~ 现在 任新城广力广告公司策划部广告文案 (1999.3后为兼职)
- 1996/7 ~ 1998/10 任新城天一公司市场部策划

其能其技:

- ★ 广告文案创意 ★ 广告整合策划 ★ 促销主题、形式创意 ★ 会务、展览策划
★ 产品营销策划 ★ 市场调查分析 ★ 熟练使用 OFFICE 软件 ★ 汽车驾驶

奇言奇行:

- 1、全面负责策划组织了“1999年度大华实业有限公司客户联谊会”, 为期3天, 会议2场, 到会宾客400余人。
- 2、新城移动通信公司大学校园模拟手机推广策划, 以“职业化”作为产品定位, 以“让我们更职业化地求职”作为活动主题, 活动一个月, 推出手机700多台。(2000.3)
- 3、“养身药酒”确定功能性定位: 暖身酒, 广告词: 一杯暖身, 两杯暖脚, 三杯暖心。
- 4、“大华药店”开业策划中借社会新观念先人为主, 从消费者角度进行市场定位: “大病去医院, 小病来大华。”迅速在消费者心目中树立大华药店与其他药店的区别。同时, 借《星愿》中张柏芝所扮演的清纯的小护士形象, 药店营业员一改穿白大褂的行业习惯, 改着护士服, 树立与众不同, 更具亲和力的“大华小护士”的药店品牌形象。(1999.11)
- 5、“美满丰乳胶囊”上市广告策划, 以“女为悦己者隆”为产品销售主张, 以“母亲是孩子爱过的第一个女人”作为广告主题, 从孩子的角度通过系列广告“你的妈妈瘪瘪的, 我的妈妈鼓鼓的”、“我的妈妈怎么不像妈妈……”, 针对30~45岁女性的市场定位进行消费心理诉求, 最终功能定位: 对女性身体机能的全面恢复。(1999.6)
- 6、“体贴”女性内衣新产品发布会广告策划及创意, 以“皇后的新衣”作为发布会活动主题, 吸引了众多消费者的关注, 引发了对品牌的认知与认可, 使产品一进入市场就成热销之势。(1998.6)
- 7、天一公司新产品快餐红薯粉条产品定位: 方便菜, 借“当官不为民做主, 不如回家卖红薯”的俗语, 将产品品牌命名“民做主”, 以“七品芝麻官”作为品牌形象, 为产品投入打下了良好的广告品牌基础。(1998.1)

照 片	李 青 男, 新城市人, 1.75m, 60kg 新城市新城大学 123# 信箱 邮编: 123456 电话: (* * * *) * * * - * * * * (家) * * * - * * * * (校) E-mail: liqing@.163.net
工作意向:	能胜任自动控制、电子技术、计算机工业控制、计算机硬件、网络维护等方面的工作。
教育情况:	* 新城大学自动化控制专业 2000 届毕业生, 本科学历, 同时辅修了计算机应用专业。 * 通过大学英语六级考试, 特别加强了听说训练, 能使用英语进行日常生活和工作交流。能熟练翻译本专业以及计算机专业方面的书籍并翻译过 ADAC/5510、PLC 等操作手册。
计算机水平:	* 系统掌握了计算机软件、硬件知识, 熟练组装和维护多媒体电脑, 多次为同学组装和维修计算机, 亲手组建小型对等网。 * 熟练使用 MS - WORD97、EXCEL97、POWERPOINT97 应用软件进行排版打印、数据运算分析、演示文稿制作, 打字 50 字/分钟, 文件格式排版标准美观。
专业能力:	* 熟练运用 Visual Basic、Delphi 语言开发应用软件, 用 VB 语言编辑多媒体播放器等程序。熟练使用单片机 (51 系列) 进行计算机工业控制。 * 熟练应用 Client/Server 设计、绘制电路原理图及印刷电路, 熟练应用 AutoCAD 设计, 绘制工程图。 * 熟悉可编程逻辑控制器 (PLC), 进行过西门子自动化设备的安装, 编程和调试工作, 积累了一定的工作经验。 * 较熟练使用工控组态软件进行计算机工业控制和分析, 熟练应用 Matlab 进行系统仿真和设计, 能用 EDA 进行数字电路、模拟电路仿真, 可就工厂企业供电系统进行理论分析, 工程设计以及运行维护, 而且做过工厂供电的课程设计。
社会实践:	1999.12 为新城造纸厂的分布式控制系统编写数控程序以及利用串行口进行通讯。 1999.11 工厂供电课程设计期间, 设计出了年产 5 万吨的玻璃瓶厂的全厂供电系统。 1999.11 进入校微机所, 利用 Visual Basic、Delphi 为新城造纸厂计控系统编写程序。 1999.7 生产实习期间, 用 C 语言对自控实验进行仿真, 此软件现被用作学生实验软件。 1998.4 新城大学附属工厂金工实习四周, 掌握了车床的操作方法, 能熟练加工简单零件。 从大二开始, 每年暑假都从事中学生的理科家教工作, 培养了良好的教学能力。
荣誉与社团活动:	1997 年获得校级三好学生 2000 年获得优秀毕业生称号 1998 年任班文体委员, 参加话剧《雷雨》演出, 获校迎新文艺汇演特等奖。 1998 年当选为校计算机协会技术部部长。 1997、1998、1999 年作为系足球队前锋, 参加校“新大杯”年度足球赛。
特 长:	毛笔字、粉笔字、国标舞、足球、篮球 (有裁判证)

—应聘：业务员

刘杰

新城市解放路 123 号 4111111

电话：(****) *** - ****

个人情况：

男，1974 年 5 月生，新城市人，未婚，身体强壮，无传染病史。

工作经验：

- | | | |
|-----------|--------|---------------|
| ★ 工业品销售 | ★ 集团销售 | ★ 新市场开发 |
| ★ 驻外办事处筹备 | ★ 货款清欠 | ★ 业务谈判 |
| ★ 市场调查研究 | ★ 投标竞标 | ★ OFFICE 软件应用 |

工作经历：

1994 /7~1996 /10 在新城防爆电机厂陆续担任装配车间学徒工、维修员、货运员工作，熟悉防爆电机产品的构造原理、工艺流程、维修技术、库存、发货流程。

1996 /10~1997 /2 在防爆销售部担任业务内勤工作，熟悉销售业务流程、财务流程、公司组织结构、投标、议标流程，参与 1996 年 12 月防爆定货会的组织执行工作。

1997 /2~1998 /2 任防爆销售部驻河南办事处业务经理

工作地点：驻点郑州，工作范围河南全境。

负责河南地区的订货及货款回收业务，建立了完整齐备的客户档案、办事处财务台账、合同管理档案、公司往来文件及投标文件档案，进行了较全面的产品质量跟踪服务及信息反馈，提出 1998 年河南防爆电机市场预测分析报告，得到公司领导的重视。

1997 年度：完成订货 210 万元，回款 76 万元。

1998 /2~2000 /2 为开拓山西市场需要，由河南办事处抽调派驻山西工作组，开拓山西全新市场。

工作地点：太原，工作范围山西全境。

1998 年度：完成山西全新市场开发，业务、客户关系建立。

当年订货量 900 多万，总业绩列公司驻外工作组第二名。

1999 年度：因产品销售周期原因完成订货量 600 多万，名列公司驻外工作组第三名

教育情况：

1995 年 6 月毕业于新城大学经济系营销专业，大专学历。

楚

欣然

*****7

女, 1972年4月生, 新城人

应聘——连锁店业务副总经理

工作总结

在服装、影楼门市销售、管理方面具备8年丰富的专业化的工作经验与管理技巧, 目前管理面积达800平方米、门市人员12人、化妆师8人、摄影师8人的大型婚纱影楼。

工作经验:

- 17 具有出众的零售推销技巧与说服力, 能准确地把握客人消费心理, 提高消费金额。
- 17 能根据经验数据和市场情况, 对不同销售季节确定当月业务量, 带领门市人员完成较高业绩指标。
- 17 熟练门市与生产部门工作流程, 能有效地进行店面管理, 在人员排班、生产流程安排、存货成品管理、员工关系处理、门市成本控制方面有成熟经验。
- 17 善于吸收与总结, 使服务技巧与推销话术专业化与标准化, 能有效地进行员工销售技巧与客户服务培训, 有效提高门市团队业绩与整体专业形象。
- 17 能有效安抚客人的不满情绪, 对客人的投诉能做出迅速而妥当地处理, 并在事后进行总结和明确责任, 避免事情的再次发生。
- 17 具有良好的市场调查技巧, 对同行业店面进行定期调查与分析, 为决策层提供依据。
- 17 参与公司整体市场活动的决策, 针对不同销售季节进行促销方案的设计, 有效开展各种促销活动。
- 17 嗓音甜美, 普通话标准, 能使用职业化的语言进行成功的电话应答、推销工作。
- 17 对服装、化妆时尚潮流方面有较为敏锐的把握。
- 17 电脑操作熟练, 使用MS OFFICE97。

工作经历:

爱人同志婚纱摄影有限公司 1995/3 - 至今

爱人同志解放路分店 店长 1998/5 - 至今

从门市组长升任新店店长, 参与了新店开业的决策工作, 在新店选址、店面布置、人员培训、开业活动的组织与执行上做出了较大贡献, 得到了公司领导一致肯定。新店开业以来, 在业绩上已超过了老店, 在企业形象上也有了更新的发展。

爱人同志人民路总店 1995/3 - 1998/5

从门市小姐做起, 逐步熟练了门市销售、化妆、摄影、影集美工制作等方面的专业工作, 在销售业绩上稳定处于公司各门市人员每月业绩的前两名, 在管理能力上有较大提高, 1996年12月升任门市组长, 所带小组在业绩上稳定超过另一小组。

人民路百货大楼 1991/7 - 1995/3

服装部 营业员 - 柜长

教育情况: 1997年取得“企业管理”自考大专文凭。

DE MIN WANG

38 West Huan Hai Road ■ Shanghai ■ 200036

Wang-De Min@yahoo.com

86-21-xxxxxxx

Objective: GENERAL MANAGER—DIRECT SALES

Education: 1997 – 1999 HARVARD UNIVERSITY GRADUATE SCHOOL

OF BUSINESS ADMINISTRATION BOSTON, MA

Candidate for Master in Business Administration degree. June 1999. Member of Management Consulting, Entrepreneurship, High Tech and New Media, and Business of Sports Clubs.

1987 – 1991 Shanghai Jiao Tong University

Bachelor of Science degree in Mechanical Engineering. GPA 3.9/4.0. Elected athletic chairman.

Experience: 1998 XXXXXX CONSULTING GROUP NEW YORK, NY

Summer Intern, International Department

Worked with client teams serving major international paper and industrial products manufacturer.

Analyzed product – costing process. Identified opportunities to improve accuracy of product costs by 5%.

Researched and reformulated procurement strategy for primary raw material input with team members.

Constructed model demonstrating potential revenue increase of \$15million.

Conducted client interviews and led focus groups as part of initial phase of re – engineering initiative.

Participated in two – week training program composed of 15 summer interns.

1991 – 1997 XXXXX ENGINE COMPANY Shanghai, IN

1997 Technical Specialist, Automotive Customer Engineering Department

Pioneered and led the Market Segment Profile Project.

Characterized various market segments within Automotive Business Unit and laid foundation for future work in other company business units.

Interviewed external customers to better understand both their spoken and unspoken needs. Collected detailed duty cycle data from end – user applications throughout China.

Developed standard market segment profile format with input from internal customers. Presented findings to engineering, marketing, and sales organizations for developing value – packages” that give company a comparative advantage in the marketplace.

1995 – 1997 Senior Engineer, Concept Design Division Shanghai

Designed entire diesel engine architecture concepts for products beyond 2002.

Led design of virtual engine using Pro/Engineer computer aided design and finite element analysis tools.

Demonstrated use of industry – leading technologies to help meet future emissions standards and more stringent product performance, reliability, and weight targets.

Presented design concepts to senior management using quarter – scale stereo lithography model.

1991 – 1995 Senior Engineer, Product Design Division Shanghai

Designed various diesel engine subsystems for new product development programs.

Led Cylinder Block Team in redesigning cylinder block for new engine platform program.

Concurrently engineered and integrated competing design requirements as part of cross – functional team.

Worked closely with suppliers an engine plant personnel to gain broad background in manufacturing processes.

Personal: Native speaker of Chinese, fluent in English, some knowledge of French. Extensive travel throughout East Asia. Enjoy basketball, tennis and ballroom dancing.

Reference Furnished Upon Request

完全求职手册
完全求职手册