# 房产渠道经理简历范文(优选21篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-01-19

*房产渠道经理简历范文 第一篇(男,28岁)求 职 位：房地产销售经理/主管期望薪资：面议目前职位：销售经理/主管学 历：大专工作经验：5-10年现居住地：西安高新区电子邮箱：自我评价工作经验丰富，从事过房地产开发商销售和代理销售，有管理经验...*

**房产渠道经理简历范文 第一篇**

(男,28岁)

求 职 位：房地产销售经理/主管

期望薪资：面议

目前职位：销售经理/主管

学 历：大专

工作经验：5-10年

现居住地：西安高新区

电子邮箱：

自我评价

工作经验丰富，从事过房地产开发商销售和代理销售，有管理经验，有自建和培训团队的能力。可联系我的电话或我的邮箱。其他行业勿扰。

工作经验

西安塞纳房地产营销策划公司

20\_-5 至 20\_-11任职销售经理/主管薪资20\_-3000元/月

工作职责：主要从事案场管理，团队的组建和培训，业绩考核等。

陕西汇邦地产

20\_-11 至 20\_-4任职置业顾问薪资5000-8000元/月

工作职责：房地产销售，基业务管理，在职期间经历3次大型开盘活动和2次交房手续。

西安工业大学成人大专

20\_-9 至 20\_-10任职教师薪资20\_-3000元/月

工作职责：从事成人大专学生的管理工作，班主任。兼学校体育教师，在校期间，组织举办过多次大型活动，如运动会，篮球赛等，担任活动总策划。

教育经历

20\_-9 至 20\_-7西安体育学院体育教育专业

**房产渠道经理简历范文 第二篇**

目前所在地： 天河区 民族： 汉族

户口所在地： 湖南 身材： 170 cm68 kg

婚姻状况： 已婚 年龄： 28

诚信徽章： 人才测评：

求职意向及工作经历

人才类型： 普通求职

应聘职位： 工程/机械绘图员、房地产、工程/机械绘图员：

工作年限： 2 职称： 初级

求职类型： 全职 可到职日期： 随时

月薪要求： 面议 希望工作地区： 广州 陕西 东莞

个人工作经历：

公司名称：起止年月：20\_-05 ～ 20\_-07广州市泰昌消防工程有限公司

公司性质：私营企业所属行业：建筑与工程

担任职务：水电施工员

工作描述： 认真熟悉施工图纸、编制各项施工组织设计方案和施工安全、质量、技术方案，编制各单项工程进度计划及人力、物力计划和机具、用具、设备计划。向各班组下达施工任务书及材料限额领料单。督促施工材料、设备按时进场。合理调配生产要素，严密组织施工确保工程进度和质量。

负责佛山友邦金融中心项目

离职原因：

公司名称：起止年月：20\_-09 ～ 20\_-02广州欧大楼宇智能系统有限公司

公司性质：私营企业所属行业：房地产/建筑

担任职务：项目经理

工作描述：公司代理美国霍尼韦尔(Honeywell)集团消防产品，在职间主要负责消防工程的投标、系统深化、项目管理及与甲方、监理、施工等单位的沟通。在职期间圆满完成了广州白云万达广场项目

离职原因：

公司名称：起止年月：20\_-09 ～ 20\_-03深圳亨利尔智能技术有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：调试工程师

工作描述：公司主要代理美国通用爱德华与南京亨利尔消防产品。在公司期间本人主要负责消防系统的调试、技术支持、售后服务等工作。负责调试过的项目有：天河城写字楼、中国人民银行广州分行、广东省省人大、东莞报业大厦、东莞松山湖开发区、越南宝路电厂、昆江电厂、惠州洲际酒店。

参加美国安素公司为期一礼拜的厨房灭火系统培训，回公司后主要负责报价，指导安装，投中工程有中国大酒店，烟台香格里拉等

参加美国通用公司爱德华EST3高级培训

离职原因：

公司名称：起止年月：20\_-02 ～ 20\_-08广州三匠电气机械有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：机械工程师助理

工作描述：公司主要承接机械自动化生产线的设计和生产，本人负责机械零件的外协和外购、生产进程规化、机械整机的设计工作

离职原因：

公司名称：起止年月：202\_-02 ～ 20\_-02番禺柏拉图有限公司

公司性质：外商独资所属行业：

担任职务：机械设计与装配

工作描述：在职期主要负责公司机器的设计、安装、改进。

**房产渠道经理简历范文 第三篇**

两年以上工作经验 | 女| 25岁(1986年9月10日)

居住地：深圳

电话：138\*\*\*\*\*\*\*\*(手机)

E-mail：

最近工作 [2 年4个月]

公司：XX房地产开发有限公司

行业：房地产开发

职位：营销主管

最高学历

学历：本科

专业：房地产经营管理

学校：深圳大学

求职意向

到岗时间： 一个月内

工作性质： 全职

希望行业： 房地产开发

目标地点： 深圳

期望月薪： 面议/月

目标职能： 部门主管

工作经验

20\_/8—至今：XX房地产开发有限公司[ 2年4个月]

所属行业： 房地产开发

营销部 营销主管

1. 在《XX别苑》项目担任营销主管工作，主要负责：

2. 案场管理，保证案场流程规范，监督案场制度的执行，负责帮助销售人员解决销售过程中的各种疑难问题;

3. 负责人员招聘、确定岗位分配及管理;

4. 组织销售人员进行市场调研，销售资料、说辞的汇总、整合、制定;

5. 参与定期营销方案的制定、参与产品定价方案的讨论、制定;

6. 负责销售人员的业务培训(接待流程、签约流程、合同制定、按揭手续、入住流程、房产证下发手续等)负责销售人员考核工作;

7. 负责成交、交款、催款工作的统计，与各有关部门协调相关工作，制作报表;

8. 所带团队销售业绩排名“月冠军”，“年冠军”，XX年下半年成交金额占总成交额的70%，超额完成销售任务。

20\_/7--20\_ /7：XX物业有限公司 [ 1年]

所属行业： 物业管理/商业中心

商业物业管理(客户服务、行政管理) 物业管理经理/主管

1、负责商铺的日常管理、协调处理投诉及安排协调维修工作;

2、协助开发商商业管理部门对业主、包租商铺、租赁商户的梳理管理工作;

3、协助开发商商业管理部门操作商铺招商工作;

4、协调商务区对于商业街及商业综合体的行政管理规范;

5、参与协调和执行各级领导的参观及考察工作;

6、监管小区会所工作。

教育经历

202\_/9--20\_ /7 深圳大学 房地产经营管理 本科

证 书

20\_/7 国家注册二级建造师

20\_/6 国家造价员资格证

20\_/12 大学英语六级

20\_/12 大学英语四级

语言能力

英语(熟练) 听说(熟练)，读写(熟练)

为人处事认真踏实，有很强的责任心;有团队合作精神，有激情，有较强的组织与沟通能力;有一线施工现场工作经验，负责海外大型项目的预算及成本管控工作，积累了丰富的项目经验。

**房产渠道经理简历范文 第四篇**

工作经历所能够体现出来的是个人的工作经验，这是所有企业公司在招聘方面的条件要求之一，也是在个人简历中不可缺少的一部分。编写个人简历在写工作经历上，也是要能够显示自身在工作能力上的优势。可以人通过工作的过程描述，以及在工作中所获得的成就。工作能力如何?看其成就就能够显示能力优势。

编写个人简历在其工作经历上也是有所讲究的，这就需要有技巧上的应用了。很多求职者曾经会有很多份工作，那是不是工作经历也要从头开始按时序型来写?自然不是，我们在写个人简历的时候是按照求职的意向来写，那么就要根据求职的需要来写出重点部分。也是按照顺序在开头部分所写的是与求职先关度最大，且成就最高的工作经历。

在求职的过程中，个人的工作经验必然是求职的一大优势，但是在编写个人简历的时候，如果不注意众多的工作经验也可能成为负面影响。比如说在个人简历中写了众多工作经历，则可能会让对方误以为你是一个不稳定的人，会经常跳槽， 那么在用人上也就会多加小心。 要让工作经历真正成为优势，也需要把握一定的量。

姓 名：

性 别：

出生年月：

\*\*\*

\*\*\*

学 历：

专 业：

工作经验：

民 族：

毕业学校：

\*\*\*

住 址：

\*\*\*

电子信箱：

自我简介：

多年销售经验及\*\*\*年银行保险经验。销售维护及各方面沟通能力强。机智灵活，认真负责。

本人有丰富的销售管理经验。性格热情开朗，善于沟通，责任心成就感强，具较强协调能力，应变力强。有强烈的团队精神！

求职意向：

目标职位：

销售经理·销售主管 | 渠道分销经理·渠道分销主管 | 保险代理人·经纪人

目标行业：

娱乐·运动·休闲 | 保险 | 房地产服务

期望薪资：

期望地区：

\*\*\*

到岗时间：

1周内

工作经历：

20xx

\*\*\*保险公司 银保主任

职责和业绩：

1、业务的推动、执行、督导、追踪工作；

2、研究市场动态，拓展新兴合作渠道，研究探索新的合作方向和模式；

3、根据业务发展要求，与合作渠道联合开展各类业务推动活动；

4、维护合作渠道，保持经常性沟通、互动、接洽；

5、了解银保市场动态，掌握市场竞争者情况月销售额

6、其他人员的客户开发工作

200x—200x

\*\*\*公司 渠道经理

职责和业绩：

1、了解银保市场动态，掌握市场竞争者情况月销售额

2、根据业务发展要求，与合作渠道联合开展各类业务推动活动；

3、研究市场动态，拓展新兴合作渠道，研究探索新的合作方向和模式；

4、维护合作渠道，保持经常性沟通、互动、接洽；

5、负责客户经理的辅导、日常管理与考核等，负责本渠道内各项培训辅导工作；

6、业务的推动、执行、督导、追踪工作；

**房产渠道经理简历范文 第五篇**

>基本资料

姓名：

目前所在：

年龄：

户口所在：

国籍：

婚姻状况：

民族：

培训认证：

身高：

诚信徽章：

体重：

人才测评：

我的特长：

>求职意向

人才类型：普通求职 应聘职位：贸易/进出口专员/助理：外贸业务员，贸易/进出口专员/助理：外贸业务员 外贸跟单，市场/营销/拓展主管：市场营销工作年限：3 职 称：无职称 求职类型：全职 可到职日期：随时 月薪要求：20\_3500 希望工作地区：广州。

>工作经历

**房产渠道经理简历范文 第六篇**

\*\*\*公司名称 (20\_-04 ～ 20\_-01)

公司性质： 私营企业 行业类别： 其它生产、制造、加工

担任职位： 岗位类别： 销售主管

工作描述： 领导和执行营业计划，开展有效的各项业务活动，完成公司下达的地区销售目标和绩效目标;有效的对团队成员的产品知识，销售技巧和人员素质水平进行辅导 ，增强团队的整体的知识水平，加强行政等其它事项的管理水平;在公司方针和经理的指导下，激励下属。领导员工完成下达的业绩目标。

\*\*\*公司名称 (-05 ～ -08)

公司性质： 股份制企业 行业类别： 其他金融活动

担任职位： 岗位类别： 保险经纪人/代理人

工作描述： 5月到广州进入中国太平洋财产保险股份有限公司(广州)分公司营销业务工作，10月公司提升我为市场营销部小组主管，负责团队业务管理带动工作

技能专长

专业职称：

计算机水平： 中级

计算机详细技能：

技能专长： -

语言能力

普通话： 流利 粤语： 一般

英语水平：

英语： 一般

求职意向

发展方向： 销售单位，采购单位

其他要求：

自身情况

自我评价： 本人性格开朗、大方、活泼，富有团队合作精神，真情待人，善于与人交往、沟通，一贯对工作认真、负责，能吃苦耐劳，以最大的热情去对待工作，争取做到更好，并勇于接受挑战。

坚持做好从低做起的准备，用三到五年的时间在做好自己本职的同时，向更高的职位冲锋。同时严格要求自己，努力发展自己的潜力，巩固自身的实力，拥有自身不可动摇的地位。 属学习、实干型的人才:有很强的学习能力及良好的团队合作能力。自认为热心、自信、自律，对工作严肃认真、为人坦诚、富有责任心和正义感。有较强组织、管理能力，有团队精神、协作意识和亲和力。兴趣广泛、接受能力强，富有开创精神、遇事善于动脑，意志坚定、不怕挫折。，注重结合实际实践，富有创新。经济：注重实践 注重操作.稳重、勤奋、认真以及力求上进,积极肯干,吃苦忍劳.

**房产渠道经理简历范文 第七篇**

渠道经理求职简历模板

渠道经理编写个人简历就是为获得面试的机会，要写优秀的个人简历就是为了提高获得面试的几率。

个人信息

yjbys

性 别： 男

年 龄： 29岁 民 族： 汉族

工作经验： 3年以上 居 住 地： 浙江台州 黄岩区

身 高： CM 户 口： 浙江台州 黄岩区

自 我 评 价

江西财经职业学院毕业后从事银行保险销售工作，至今已有3年时间，对待工作我爱岗敬业，谨慎负责，一丝不苟。 在生活方面我乐观，热情，诚恳，宽容。 我热切期望用自己所学到的知识为社会贡献自己的微薄之力。我自信能胜任自己的工作，本着“迎难而上”的精神，我将凭自己的能力克服各种困难，更好地胜任将来的工作。

求 职 意 向

希望岗位： 销售类-管理/商务-渠道经理 销售类-管理/商务-销售助理

寻求职位： 销售

希望工作地点： 浙江台州

期望工资： /月 到岗时间：随时到岗

工作目标 / 发展方向

希望能有更好的发展机会.

工 作 经 历

▌-01---08：中国太平洋保险股份有限公司

所属行业： 金融业(投资、保险、证券、银行、基金)(国有企业)

担任岗位： 客户服务类/客户服务经理

职位名称： 客户服务经理

职位描述：银行渠道保险销售

▌20\_-01--20\_-01：中国人民人寿保险有限公司

所属行业： 金融业(投资、保险、证券、银行、基金)(国有企业)

担任岗位： 客户服务类/客户服务经理

职位名称： 客户服务经理

职位描述：银行渠道保险销售

▌20\_-11--至今：农银人寿

所属行业： 金融业(投资、保险、证券、银行、基金)(国有企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/渠道经理

职位名称： 营业部经理

职位描述：银行渠道销售的建立维护和销售队伍的建立管理

教 育 经 历

20\_-09--20\_-07 江西财经职业学院 教育类/电子商务 大专

技 能 专 长

语言能力： 英语：一般;

计算机能力： 全国计算机等级考试二级

其它相关技能：

无职称

拓展阅读：个人简历常见的一些问题

在求职之前所有的求职者都会先编写个人简历，个人简历是求职的“先行军”，用人单位会通过筛选简历来确定面试的人员。如果简历不能通过，那么求职就算是失败，因此个人简历在求职过程中起到的作用非常大。求职者必须要将个人简历写好，才能提高求职的成功率。

关于个人简历，求职者在写的时候会有一些问题， 下面就来简单分析一下哪些常见的问题：

一、简历内容多少适合?

编写个人简历首先要遵循简洁原则，也就是说简历不能太过冗长，过长的.简历通常很难通过。不过，简历也不能太过简单，在简历上用人单位想要看到的信息不充足，同样不能通过。那么简历内容多少适合呢?根据个人简历筛选方式，要在保持信息充足的基础下，尽量做到简短，一份完整的简历最好控制在一张纸的范围，且内容要在30s内可以读完。

二、在简历上待遇要求要如何写?

有一些企业对外招聘会给求职者提供个人简历表，不同企业的个人简历各有不同，有一些企业单位会要求求职者填写待遇要求。那么，简历上的待遇要求如何写呢?如果要求的太高则用人单位不能满足就很有可能被淘汰，而如果所提要求过低则会有损自己的利益，且会给对方不自信的印象。那么，在写待遇要求的时候要根据自己的职位以及个人能力来提，可在编写个人简历之前了解求职目标整体工资情况、工作内容、福利待遇等等。如果，不是特别提出要写待遇要求，最好就不要写。

**房产渠道经理简历范文 第八篇**

(男,28岁)

求 职 位：房地产销售经理/主管

期望薪资：面议

目前职位：销售经理/主管

学 历：大专

工作经验：5-20xx年

现居住地：西安高新区

电子邮箱：

自我评价

工作经验丰富，从事过房地产开发商销售和代理销售，有管理经验，有自建和培训团队的能力。可联系我的电话或我的邮箱。其他行业勿扰。

工作经验

西安塞纳房地产营销策划公司

20xx-5 至 20xx-11任职销售经理/主管薪资20xx-3000元/月

工作职责：主要从事案场管理，团队的组建和培训，业绩考核等。

陕西汇邦地产

20xx-11 至 20xx-4任职置业顾问薪资5000-8000元/月

工作职责：房地产销售，基业务管理，在职期间经历3次大型开盘活动和2次交房手续。

西安工业大学成人大专

20xx-9 至 20xx-10任职教师薪资20xx-3000元/月

工作职责：从事成人大专学生的管理工作，班主任。兼学校体育教师，在校期间，组织举办过多次大型活动，如运动会，篮球赛等，担任活动总策划。

教育经历

20xx-9 至 20xx-7西安体育学院体育教育专业

**房产渠道经理简历范文 第九篇**

姓名 (男,28岁)

求 职 位：房地产销售经理/主管 期望薪资：面议

目前职位：销售经理/主管 学 历：大专

工作经验：5-10年 现居住地：西安高新区

自我评价

工作经验丰富，从事过房地产开发商销售和代理销售，有管理经验，有自建和培训团队的能力。可联系我的电话或我的邮箱。其他行业勿扰。

工作经验

西安塞纳房地产营销策划公司

20\_-5 至 20\_-11任职销售经理/主管薪资20\_-3000元/月

工作职责：主要从事案场管理，团队的组建和培训，业绩考核等。

陕西汇邦地产

20\_-11 至 20\_-4任职置业顾问薪资5000-8000元/月

工作职责：房地产销售，基业务管理，在职期间经历3次大型开盘活动和2次交房手续。

西安工业大学成人大专

20\_-9 至 20\_-10任职教师薪资20\_-3000元/月

工作职责：从事成人大专学生的管理工作，班主任。兼学校体育教师，在校期间，组织举办过多次大型活动，如运动会，篮球赛等，担任活动总策划。

教育经历

20\_-9 至 20\_-7西安体育学院体育教育专业

**房产渠道经理简历范文 第十篇**

>个人概况

姓名：YJBYS

出生年月：

毕业院校：

学 历：大专

性别：男

政治面貌：团员

专业：机械电子工程/机电一体化

手 机：

电子邮件：

>教育经历

1994年9月 至 1999年9月 就读 安徽省肥东县广兴中心小学

1999年9月 至 20\_年9月 就读 安徽省肥东县育才中学

20\_年9月 至 20\_年9月 就读 安徽省肥东县第三中学

20\_年9月 至 20\_年9月 就读 北京工商管理专修学院

>在校奖励情况与实践经验

**房产渠道经理简历范文 第十一篇**

渠道经理应聘求职简历模板

简历的简单不过是指文字简洁、意思明了，而不是说笼统地讲一讲，用一句话或一个词语表达某方面。如果针对你的卖点你还能粗枝大叶地讲一讲就完事吗?

个人信息

yjbys

性 别： 女

年 龄： 36岁 民 族： 汉

工作经验： 1年以上 居 住 地： 浙江台州 温岭市

身 高： CM 户 口： 湖北咸宁 通山县

自 我 评 价

积极向上，敢于挑战

求 职 意 向

希望岗位： 销售类-管理/商务-渠道经理

寻求职位： 销售内勤，跟单

希望工作地点： 浙江台州

期望工资： 2500 /月 到岗时间：随时到岗

工作目标 / 发展方向

希望能有更好的发展机会.

工 作 经 历

▌20\_-08---12：温岭市亿新五金工具

所属行业： 生产、制造、修饰加工(国有企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/渠道经理

职位名称： 内勤

职位描述：内勤

▌-09--20\_-06：个体经营

所属行业： 批发零售(百货、超市、购物中心、专卖店…(国有企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/渠道经理

职位名称： 销售

职位描述：销售

▌-05--20\_-07：一直做酒店工作

所属行业： 旅游业、酒店(私营企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/渠道经理

职位名称： 前台接待

职位描述：前台接待

教 育 经 历

-09---06 通山一中 电子通信自控技术类/高中 高中

拓展阅读：优势才是在简历中需要重点突出的部分

在制作简历的时候，恰当是十分的重要的。因为这份个人简历可以帮助我们找到更好的工作，所以对于毕业生来说，在制作简历的时候需要花费一定的心思。在制作个人简历的时候，优势才是在简历中需要重点突出的部分，需要避免出现自己的缺点。

比如说在填写自己的简历的时候，需要展现自己风采和自己目标，需要重点的突出自己在各个方面的优势。还有自己在专业方面的特长也是十分重要的一个方面，可以在简历中表明自己曾经在这个方面的学术方面获得奖项等等。这样的简历不仅仅可以让招聘的人员记住我们，并且可以给招聘的人员留下深刻的印象，这样获得成功的概率也是比较的大。

但是需要知道的就是一些内容是不能在简历中出现的，比如说在个人简历里面最好不要出现自己的弱点。主要的原因就是因为很多的招聘的人员在看简历的`时候，仅仅需要几十秒就会确定这个人员是不是进行下一轮的面试。在上面填写上自己的缺点之后，这样进入面试的概率会大大的降低。所以在制作简历的时候，需要在上面需要突出自己的优势。

只要我们注意这些方面，制作出来的简历还是比较的成功的。但是在这里需要提醒大家的就是在制作简历的时候，需要多多的听取周围人的意见，这样制作出来的简历的效果才是比较的好，在就业的时候获得这份工作的可能性才是比较的大。

**房产渠道经理简历范文 第十二篇**

工作时间：20\_-11到20\_-10

公司名称：简历本招聘咨询有限公司 | 所在部门： | 所在岗位：房地产销售经理

工作描述：1、主持案场售楼处的整体工作，组织实施公司有关销售方面的决议，负责与开发商协调工作，完成公司下达的销售任务。2、协调与开发公司其它部门之间的关系，做到“上情下达，下情上达”。3、参与制定开盘前的准备工作时间节点表。4、制定产品的价格体系表（底价、表价、扣率、等），上报部门领导审批。5、参与售楼处开盘前的包装定位、硬件配置、产品包装定位（包括产品内外部装修材料，环境、配套等，并按时间节点监督。6、 按照公司文件规定，拟定的案场基本管理制度。7、参与拟定案场佣金提成及奖励方案，并提交公司上级主管领导审批。8、制定案场置业顾问的招聘、教育与培训计划，进行案场岗位培训。9、负责组织案场所在地的房地产销售市场调研、信息收集和政策法规的研究工作，及时掌握市场动态，跟踪把握市场行情，及时提出合理的整体促销计划和方案，认真组织和努力完成项目的销售工作。 10、对销售现场进行实时监控，服从领导的工作安排，协调好上下级关系。

工作时间：20\_-12到20\_-05

公司名称：简历本信息技术有限公司 | 所在部门：销售部 | 所在岗位：房地产销售经理

工作描述：1、负责旧城改造的项目海珠南路——万濠国际五金皮料城商铺、濠畔国际公寓（商业项目）的前期的项目定位、户型设计定位、项目定价、广告包装定位、销售团队和售楼中心的筹备工作。2、带领销售团队全程参与“万濠国际五金皮料城”“濠畔商厦”（商业）项目的销售操作，成功将原本是“烂尾”的项目在一年内成功售罄，20\_年销售额亿。3、对销售人员进行工作总结（包括客户成交情况分析、销售技巧分析、客户投诉问题解答），下达公司的销售任务。4、定期对销售员进行《商品房买卖合同》、《按揭合同》、《前期物业合同》、《返租合同》等法律文书培训。5、后期负责万濠五金皮料城——批发市场的招商租赁及商场开业后的租赁推广等经营管理工作。6、全盘负责项目的营销策划提案，品牌策划（广告包装）及合作商的项目推广工作。

**房产渠道经理简历范文 第十三篇**

本人概况

姓名：XXX 性别：男

民族：汉 政治面目：团员

学历(学位)：本科 专业：市场营销

联系方式：15801111234

联系地址：北京市朝阳区XX大街10号 邮编：100000

Email Address：

教育背景

毕业院校：河北工商学院 市场营销专业

所学课程：商业经济学、管理学、市场营销学、消费心理学、市场调查、市场预测、公共关系、商务谈判、推销原理与方法、市场信息学、现代广告学、广告策划、国际贸易理论与实务、市场营销策划、新产品开发管理等，

销售经理求职简历范文

另：其他培训

工作经历

\* XX医疗器械公司

销售代表

负责公司产品在北京、天津、山西等地区的销售，制订季度销售计划，拓展客户群并保持良好合作关系，跟踪销售情况，完成预计销售目标。

\*至今 XX电子技术公司

见习销售经理

负责本部销售计划的制订与执行，及时收集销售情况并反馈给销售总部，组织部门销售人员的培训学习，拓展客户群，完成预计销售目标。

个人简介

专业知识的学习以及多年的工作实践，使我积累了丰富的工作经验，并取得了优秀的销售业绩。另外我还从事过部门员工的培训工作，具有一定管理工作经验。我本人性格开朗，积极向上，乐于与人沟通，喜欢迎接新的挑战。

**房产渠道经理简历范文 第十四篇**

>个人基本信息

姓名：

国籍：

目前住地：

民族：

户籍地：

所在户籍

身高体重：

婚姻状况：

年龄：

>求职意向

人才类型：

普通求职

应聘职位：

工作年限：

职称：

求职类型：

可到职日期：

即可工作时间

月薪要求：

希望工作地区：

>工作经历

（1）20××.08 - 20××.03xxxx信息技术（北京）有限公司（1年7个月）

渠道业务部|区域经理| 8001-××000元/月

**房产渠道经理简历范文 第十五篇**

姓 名： \*\*\* 性 别：

学 历： 专 业：

工作经验： 民 族： 汉

毕业学校： \*\*\*

住 址： \*\*\*

电子信箱： \*\*\*

自我简介：

\*\*\*年房地产工作经验，从代理公司起步成长到开发公司独挡一面，参与、运作了近十个地产项目，前期、营销、 行政、合约、工程等部门均有相应工作经验

有良好的全局观和公司各部门协调能力，尤其擅长与政府部门沟通，并具有较丰富的资源和人脉。

从事房地产行业内工作已有数年，从一名普通业务员做起，直到主管和总经理助理，一路过来，积累了较丰富的工作经验。

熟悉政府各主管部门，有一定人脉;与其他开发公司、代理公司、施工单位、监理单位、广告公司等都有着良好的人际往来。

也正因为是从基层做起，熟悉每个流程的环节，专业能力较强，同时具有良好的全局观。由于本人的同学、朋友等在各房地产主管部门及相关企业任职较多，使本人在工作的时候，能够起到不同程度的帮助，对于工作的顺利开展有所裨益。

本人性格温和、执行力强，能很好的融入企业。兴趣爱好广泛、知识丰富，因而朋友众多。

由衷希望能够成为贵公司团队中的一员，为贵公司的事业发挥自身所长，尽己之力，共谱新辉煌，谢谢!

求职意向：

目标职位： 房地产开发·策划

目标行业： 房地产开发·建筑与工程

期望薪资： 面议

期望地区： \*\*\*

到岗时间： 1周内

工作经历：

20xx \*\*\*有限公司 总经理助理、前期部经理

职责和业绩：

1、前期工作：土地资料索取、保证金支付、土地拍卖、签署土地合同;开发公司注册一系列手续、各类意见书许可证办理、开发贷款办理;后三通申办、分户验收、竣工验收、图纸归档。

2、销售及售楼处管理：开发资质办理、项目可行性分析、售楼处土建和施工装饰;人员招聘培训、行政规章制定及实施、各类表单制作;市场调研、营销方案、商品房买卖合同制作、订单制作、贷款银行合作、合同签署、合同备案;广告公司联系、媒体推广;商品房交付、产权证办理等。

3、总经理助理工作：开发资质办理、各类公文撰写、公司各部门协调、政府部门沟通、对外接待、乙方企业材料审核、企业固定资产抵押、剩余价值抵押、合同审核、合同公证、

职业技能与特长：

证书：技术员证、工程师中级职称(在评)、房地产经纪人从业资格证、房地产营销人员上岗证、钢琴八级证书

**房产渠道经理简历范文 第十六篇**

个人信息

目前所在地： 天河区

民族： 汉族

户口所在地： 湖南

身材： 170 cm68 kg

婚姻状况： 已婚

年龄： 28

诚信徽章：

人才测评：

求职意向及工作经历

人才类型： 普通求职

应聘职位： 工程/机械绘图员、房地产、工程/机械绘图员：

工作年限： 2

职称： 初级

求职类型： 全职

可到职日期： 随时

月薪要求： 面议

希望工作地区： 广州 陕西 东莞

个人工作经历：

公司名称：

起止年月：20xx-05 ～ 20xx-07广州市泰昌消防工程有限公司

公司性质：私营企业

所属行业：建筑与工程

担任职务：水电施工员

工作描述： 认真熟悉施工图纸、编制各项施工组织设计方案和施工安全、质量、技术方案，编制各单项工程进度计划及人力、物力计划和机具、用具、设备计划。向各班组下达施工任务书及材料限额领料单。督促施工材料、设备按时进场。合理调配生产要素，严密组织施工确保工程进度和质量。

负责佛山友邦金融中心项目

离职原因：

公司名称：

起止年月：20xx-09 ～ 20xx-02广州欧大楼宇智能系统有限公司

公司性质：私营企业

所属行业：房地产/建筑

担任职务：项目经理

工作描述：公司代理美国霍尼韦尔(Honeywell)集团消防产品，在职间主要负责消防工程的投标、系统深化、项目管理及与甲方、监理、施工等单位的沟通。在职期间圆满完成了广州白云万达广场项目

离职原因：

公司名称：

起止年月：20xx-09 ～ 20xx-03深圳亨利尔智能技术有限公司

公司性质：

所属行业：

担任职务：调试工程师

工作描述：公司主要代理美国通用爱德华与南京亨利尔消防产品。在公司期间本人主要负责消防系统的调试、技术支持、售后服务等工作。负责调试过的项目有：天河城写字楼、中国人民银行广州分行、广东省省人大、东莞报业大厦、东莞松山湖开发区、越南宝路电厂、昆江电厂、惠州洲际酒店。

参加美国安素公司为期一礼拜的厨房灭火系统培训，回公司后主要负责报价，指导安装，投中工程有中国大酒店，烟台香格里拉等

参加美国通用公司爱德华EST3高级培训

离职原因：

公司名称：

起止年月：20xx-02 ～ 20xx-08广州三匠电气机械有限公司

公司性质：

所属行业：

担任职务：机械工程师助理

工作描述：公司主要承接机械自动化生产线的设计和生产，本人负责机械零件的外协和外购、生产进程规化、机械整机的设计工作

离职原因：

公司名称：

起止年月：20xx-02 ～ 20xx-02番禺柏拉图有限公司

公司性质：外商独资

所属行业：

担任职务：机械设计与装配

工作描述：在职期主要负责公司机器的设计、安装、改进。

**房产渠道经理简历范文 第十七篇**

张XX | 女 | 27岁| 五年以上工作经验 | 本科

居 住 地： 户 籍 地：

婚姻状况：未婚 身高(cm)：174

求职 意向

期望工作类型：全职

期望从事行业：商务服务/ 国际货运 ,其他行业

期望从事职位：市场/公关/营销

期望工作地点：北京,上海

期望工作薪水：6000-9999

工作经验

20xx/6-20xx/3北京\*\*\*\*\*\*\*\*\* 英语 培训学校

工作地点：北京

工作职位：英语 老师

工作职责和业绩：少儿 英语 培训：包括新概念，三一口语，剑桥少儿英语等。

20xx/4-/北京xx涉外商务酒店

工作地点：北京市朝阳区

工作职位：销售部经理

工作职责和业绩：负责周边主要公司和大使馆区市场的开发与维护;

除定期的市场调研，对销售市场方向的的确认与调整外，主要负责各使馆重要客户的接待与 翻译 工作，以及与相关负责人的定期拜访与联络工作;

...

教育背景

20xx/9 - 20xx/6山东建筑大学

学历：本科

专业：语言文学类 ：英语

描述：

培训经历

20xx/6 -20xx/11自学

培训地点：

专业及证书：北京市英语导游资格证考试 ：

描述：

20xx/10-20xx/12最佳东方

培训地点：

专业及证书：酒店运营与管理 ：

描述：

语言能力

德语 - 良好

汉语 - 母语

英语 - 精通

附加信息

我喜欢适度的体育锻炼、舞蹈练习、读书，广交良师益友，因为我相信健康的体魄，良好的气质、学识与个人修养是我们创造美好人生的.必修课，并且也会伴随我们的一生。

自我评价

用爱心做事业，用感恩的心做人。

**房产渠道经理简历范文 第十八篇**

在求职中，一份好的简历往往能为自己在面试的时候加不少分。由此可见，求职不单单是你有能力，有才华就能横行霸道的地方。往往，那些能力那么好，才华没那么出众，但在简历上下了不少功夫的人机会更大。

姓 名： 曾先生 性 别： 男

婚姻状况： 未婚 民 族： 汉族

户 籍： 湖南-长沙 年 龄： 31

现所在地： 广东-广州 身 高： 170cm

希望地区： 广东

希望岗位： 销售类-管理/商务-销售主管

销售类-管理/商务-销售部经理

贸易类-国内贸易人员

寻求职位： 业务、 采购、 贸易

待遇要求： 可面议 要求提供住宿

最快到岗： 随时到岗

教育经历

1996-09 ～ 1999-07 常宁第二中学 高中 高中

培训经历

1996-09 ～ 1998-09 - -

工作经验至今10年0月工作经验，曾在3家公司工作

\*\*\*公司名称 (20\_-02 ～ 20\_-12)

公司性质： 私营企业 行业类别： 石油、化工、地质

担任职位： 销售经理 岗位类别： 销售部经理

工作描述： 1、销售目标达成：制订公司市场与销售目标，制订相应的营销策略、规划与政策、制度，组织协调资源，进行市场与产品推广，提升公司与产品品牌，完成所辖市场的销售、回款与市场目标;

**房产渠道经理简历范文 第十九篇**

项目时间：20\_-03到20\_-05

项目名称：宝安江南城

项目描述：项目介绍江南城总建筑面积约30万㎡，以“江南水乡”的情境与意趣规划造园，河巷相依，纵横有序。设计上，以纯正江南园林为蓝本，将“分田到户、划景入园”的设计理念与传统意境融为一体。建筑与庭园中，巧设亭、台、轩、榭、廊、桥等江南细节，深切表达了“写意山水、宅园合一”的江南园林精髓。城内四类建筑——独栋别墅、联排别墅、景观高层、江南会馆相互映衬，交相生辉。江南城，挟中华传统神韵而来，旨在为津城奉献一座承袭中国千年文化的传世之作，勾勒出一页现代城市文明的诗意人居。我的职责在项目做权证专员，负责项目销售中后期工作，1、合同的打印与整理2、房管局备案 抵押 注销等相关手续3、银行回款催促 跟进4、退房的相关手续5、现场其他行政事务性工作

项目时间：20\_-12到20\_-05

项目名称：天津全运村

项目描述：项目介绍天津全运村是融创中国和杭州绿城联手打造的高端居住社区，为第十三届全运会做的大型配套，天津市的标杆项目。20\_单盘销售120亿，全国单盘排名第三，天津市销冠项目。我的职责在全运村任职期间,我的管理能力得到了很大的提升,认识到做管理不单单是把团队业绩做好了,更是要注重团队建设,培养团队向心力和对企业的忠诚度,关注每个人的情绪和状态,严密关注每一个组员工作效率，要有偏差及时作出调整;对一个项目进行深入思考,对一个区域进行深入思考,如何为团队为公司创造利益且有了显著成效;在团队中树立了深入思考笃定目标的榜样,个人影响力和号召力有了进一步加强。

**房产渠道经理简历范文 第二十篇**

销售渠道经理求职简历模板

个人简历也是有简历的基本原则，你所写出来的简历能够让用人单位认可， 首先也需要满足其基本条件，比如简历的全面性原则、简历的真实性原则，还有个人简历的简洁明了原则等等。

个人信息

yjbys

性别： 男

学历： 大专 政治面貌： 0

生日： 1988-08-08 民族： 汉族

婚姻状况： 未婚 籍贯： 河南-新乡市

身高： 177 公分 体重： 保密

专业： 工作经验： 5 年

期望工作地点： 新乡市

求职意向

行业/职位： 销售 区域销售经理 期望月薪： 面议 工作性质： 全职

行业/职位： 司机/保洁/家政 司机 期望月薪： 面议 工作性质： 全职

行业/职位： 销售 销售代表 期望月薪： 面议 工作性质： 全职

行业/职位： 销售 渠道经理 期望月薪： 面议 工作性质： 全职

教育经历

学校名称： 焦作师专 专业： 就读时间： -09-01 至 -06-01 获得学历： 大专

语言能力

语种： 英语 能力： 一般

工作经历

公司名称： 自己创业

工作时间： -03-01 至 -11-01

公司规模： 保密

所在部门： 销售

工作分类： 销售 业务员

职位月薪： 保密

工作描述：

公司名称： 泊华豪市暖通技术(北京)有限公司

工作时间： -09-01 至 -09-10

公司规模： 保密

所在部门： 业务部

工作分类： 销售 渠道经理

职位月薪： 保密

工作描述： 1、负责江浙沪地区渠道开发，策略制订。

2、维护核心经销商

公司名称： 豫合圣通商贸

工作时间： 20\_-07-21 至 20\_-08-26

公司规模： 200～500人

所在部门： 业务部

工作分类： 销售 业务员

职位月薪： ～2999

工作描述： 1、渠道管理、策略规划

2、维护核心经销商

3、开发新客户

自我评价

本人性格沉稳踏实、为人诚信开朗、专注肯干、头脑灵活、善于分析，具备良好的职业操守及保密意识，具有较强的实践能力及良好的判断、反应能力，具备良好的.沟通能力和团队协作精神。

自从毕业以来，勤奋努力，善于与人交流，对工作认真负责，勇于挑战自我 ,在工作期间，团结同事，有吃苦精神，维护经销商，开发新客户中做出了巨大贡献，得到了很好的效果，根据公司业务需要和发展的趋势，经过个人的总结与研究，总结了一套开发新客户的办法，取得了很好的效果。五年销售和市场领域从业经验.对市场营销、渠道开发及经销商管理有丰富经验。

拓展阅读：应届毕业生求职简历如何提高通过率

在当今社会中求职的人才众多，其中一部分是更换工作的人，一部分是被裁员的人，还有一部分是应届毕业生以及待业者们。其中应届毕业生在求职中，相对来说比较薄弱，因为大部分的企业在招聘上都需要有一定的工作经验。而工作经验正好是应届毕业生们的薄弱环节。那么这些职场生力军要如何来设计简历，才能在激烈的竞争中顺利的获得面试的机会?

1，扬长避短

虽然说应届毕业生们在求职中工作经历是其劣势，但却不是知名的要点，在求职中不同的人都会有不同的优缺点。在编写个人简历的时候，要能够很好的扬长避短，则同样也能够顺利的通过个人简历的筛选环节。在工作经历上比较薄弱，但是应届毕业生们也据哟不可忽视的优势，例如其学习能力非常高，很有发展潜力，对工作非常热情，积极性非常高，而且相对来说比较稳定。

2，技巧弥补

个人简历在求职中是第一环节，做好个人简历能够在求职中起到非常好的效果，个人简历在编写个人简历的时候，要能够灵活的运用技巧来提高其简历的质量。对于应届毕业生来说，求职的前期准备非常充足，在这一段时间内，就可以用来学习编写个人简历的技巧。

3，开拓创新

创新是发展的灵魂，不管是编写个人简历，还是在工作期间，开拓创新都是应届毕业生可以突破的入口。例如，在编写个人简历的时候，则可以融入现代化的元素，以创新的姿态来提高个人简历的通过率。

**房产渠道经理简历范文 第二十一篇**

基本信息

姓 名： CNrencai 性 别： 男

婚姻状况： 未婚 民 族： 汉族

户 籍： 湖南-长沙 年 龄： 31

现所在地： 广东-广州 身 高： 170cm

希望地区： 广东

希望岗位： 销售类-管理/商务-销售主管

销售类-管理/商务-销售部经理

贸易类-国内贸易人员

寻求职位： 业务、 采购、 贸易

待遇要求： 可面议 要求提供住宿

最快到岗： 随时到岗

教育经历

-09 ～ -07 常宁第二中学 高中 高中

培训经历

1996-09 ～ -09 - -

工作经验至今0月工作经验，曾在3家公司工作

\*\*\*公司名称 (-02 ～ -12)

公司性质： 私营企业 行业类别： 石油、化工、地质

担任职位： 销售经理 岗位类别： 销售部经理

工作描述： 1、销售目标达成：制订公司市场与销售目标，制订相应的营销策略、规划与政策、制度，组织协调资源，进行市场与产品推广，提升公司与产品品牌，完成所辖市场的销售、回款与市场目标;

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！