

迈理倪的中文简历

客观评价:

喜欢挑战, 置身于网络营销。网络营销活跃的激发我对互联网销售机会的热情!

工作经验:

Parallel Phenomena, 纽约

2004 年 10 月 – 2009 年 2 月

CEO 兼创始人

- 锻炼我的技术和商业知识, 把握机会创建了零售电子商务公司
- 简历了网上商店, 利用 HTML 和定制化模板掌握了 SEO 的优势和市场营销机会, 并且学会利用相关关键词, Meta 标头和用 Zeus 营销工具进行分类目录的连接。
- 开始培养和批发商和供应商的良好关系, 促进网上商店良好发展。
- 掌握了多个搜索引擎按和购物比较网页点击支付(PPC)广告的预算方法。

德国银行, 纽约

2002 年 5 月 – 2007 年 4 月

运营分析员和商业助理

- 在 18 个月训练课程汇中获得了四个运营部门的经验:
- 结算, 购买和销售, 国际股票借贷, 公司债卷商业支持等
- 在英国论坛参加为期四周的培训项目, 包括领导力、管理学、金融产品训练以及参加当地社区服务。
- 带领 6 个刚毕业的新成员帮助一家企业进行后端交收系统技术转移, eSPEAR
- 电话联系不良的股票买入行为去延长限制。
- 为商业支持组制作上午报告, 提前修复账户和实际金额误差。
- 和德国银行加拿大和伦敦地区合作解决纯暴光, 解析价格和质量的差异。
- 以核心切点而论, 研究和解决转移技术成本问题。
- 部门库存和成本处理, 协调所有数据中心 IT 和控制者间的查询

Mobatech, 纽约

2004 年 1 月 – 2004 年 11 月

销售&在线营销顾问

- 移动 Java 软件公司做销售, 业绩指数般增长, 并使公司的旗舰移动支票簿软件连续多月下载量最高。
- 用软件版本更新来积极更新当前委托人开始客户关系管理活动, 今儿促进品牌意识的建立和小型病毒营销的影响。
- 以战略合作伙伴关系同一个外包港口公司, 硬件港口公司和 J2ME 软件公司一起, 在加里福尼亚圣迭戈参加为期 5 天一年一次 Handango 贸易秀。

摩根斯坦利, 纽约

2003 年 1 月 – 2003 年 5 月

助理金融顾问

- 同认证金融顾问一起工作与市场活动, 聚焦于开发新客户和增加销售业绩。
- 被提升为团队领导人并且负责对实习生进行培训, 协调工作时间, 置定研讨计划。

AT&T 商业服务公司, 纽约

2001 年 5 月 – 2001 年 8 月

质量控制传送工程师

- 协助传送工程师进行质量控制, 开发模板进行网页调查, 为部门评定建立质量控制表

Kozmo.com, 纽约

2000 年 5 月 – 2000 年 8 月

联合数据库程序员

- 为人口的数据扩展制作计划作为 B2B 关键风险概念, 同时用 SQL 调试产品程序问题, 并且用一群软件工具加速完成数据库任务。

教育情况:

新泽西州, **Hoboken** 斯蒂夫技术研究院

管理科学硕士, 专注技术管理 2003 年 5 月

管理工程本科, 2003 年 5 月优异成绩毕业

个人评价: 以“高效率人士的七个习惯”为目标; 美国鹰派的童子军

兴趣: 旅行, 举重, 慢跑, 自由写作

美国公民