

碧山客户开发

碧山是一家全新的以互联网为平台的高端旅游公司。为中国快速成长的高端旅游消费群体提供有品味的酒店和旅行经历，为会员提供细致入微的旅行咨询服务。该业务的成功就在于能有效的启发和引导会员的消费欲望，以优惠的价格提供国内外的高端旅游产品，并能及时有效地实现网上交易。

该公司创世人张玫原于2000年在北京创建WildChina。经过10年的发展，WildChina已经积累了丰富的经验，在高端探险旅游领域获得了良好的口碑。2009年被美国国家地理评为世界最佳旅行社(Best Travel Company On Earth)。2009，2010连续两年被美国高端旅游杂志Travel & Leisure 评为 A-List 旅行公司。张玫女士被美国康迪那斯旅游杂志评为唯一的中国籍旅游专家。在全中国旅游产品拼价格的混战中，WILDCHINA 独树一帜，被哈佛商业周刊2011年5月刊称为“高端市场的领军人”。该公司屡次被美国哈佛商学院作为创业案例纳入MBA教程。这是张玫女士再次创业。

责任：

1. 协助制订客户开发计划
2. 主动联系和发展客户群体
3. 执行客户开发方案，包括以见面，电话，和邮件方式联系客户
3. 与公司其他部门协调，为客户提供服务

工作经验要求：

1. 熟悉高端旅游产品的营销，在豪华酒店有过销售经验的优先
2. 熟悉国内客户数据库的收集
3. 有很强的口头和书面表达能力
4. 熟悉新浪微博，博客等社交媒体的运用
5. 中英文流利
6. 善于项目管理
7. 年龄国籍不限。
8. 有国际旅游经验优先