

倍力健身副总裁BEN AMANTE PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/158/2021_2022__E5_80_8D_E5_8A_9B_E5_81_A5_E8_c70_158808.htm 作为一个在国内及国际商业发展领域内拥有18年成功从业经验的高级执行官，曾经在2个不同的行业内分别为4家公司成功而迅速地提升了他们的业绩和赢利。成果取向，且在创建、加强企业资源和团队；计划，实施并成功地完成企业经营转变及启动；创建可以历久的系统等方面成就显著。强而有力的领导才能，在全球特许经营和商业发展领域内的各个方面都拥有丰富的经验。工作经验 目前：倍力健身副总裁，全球特许经营总负责人作为公司的高级经理人，主要职责是领导并创建倍力健身的特许经营项目。作为一家上市公司，倍力健身旗下包括CRUNCH及其他BALLY的品牌健身俱乐部，拥有超过440家直营店和两项实验性的特许经营项目。此职位要求其担任者能为BALLY创建一个正式的特许经营项目及资源，以便倍力能以特许经营的方式在全球再增加500家俱乐部。在六个月内，我成功地完成了以下业绩：11/2000 - 11/2003 高级副总裁，特许经营负责人。GOLD 's健身国际特许经营部，加州洛山矶来源：www.examda.com 高级决策经理人，同时也负责此一全球最大的健身俱乐部特许经营品牌的日常运作。在3年内成功地将一个举步为艰的许可项目转变成为在其等级中首屈一指的项目在‘企业家’杂志对1000个特许经营项目的评选中该项目名列第84。大幅度地提升了公司的价值，并为其日后的并购发挥了非常重要的准备作用。该项目在1999年以6千万美元买入而在2004年以1亿6千4百万的价格卖出。直接向公司

总裁报告。 1. 超额完成了所有的财政目标 开发了特许权收入流在未来的10年里，新加盟费所产生的收入预计每年可达到2千5百万美元。2003年的EBITDA将会超过2000年的收入总额； 2. 重组了整个公司的组织框架，使其包括了岗位描述，薪酬计划，预算，招聘，加盟协议，各种政策和规定等等； 3. 在GOLD ' S健身大学和其他辅助教学系统的创建过程中起到了指导作用； 4. 指导了特许加盟年会的计划和执行，曾是会议的主讲人； 5. 成功地创建了国际特许加盟主系统，其成果是可在未来10年内为公司带来约8百万美元的加盟费收入； 6. 使GOLD ' S健身从2000年的全球500家加盟店扩展到今天的650家，并在未来5年内有望通过其国内的地区发展计划和合同再增加300家； 7. 开发并实施了公司的国内和国际特许加盟计划； 8. 使GOLD ' S健身跻身IFA特许经营商排行榜，名列第87； 9. 招募并培训了一支出众的加盟队伍、后勤支持力量以及高级管理层； 10. 开发了电子商务解决方案，包括开发公司的特许经营网站和为各加盟商所设的内部网络，增强了公司特许经营总部和各加盟商间的沟通。而在此之前，该公司只有一个简单的信息网关而已； 11. 在两年内使公司的收入总额提高了70%，支出减少了10%，EBITDA增加了54%，单个分店数量新增16%，国际收入增加了125%。

1989 至 2000 MIDAS 国际来源：www.examda.com 1999-2000：美国西部及加拿大地区区域副总裁 该公司是全世界最大的特许经营商之一。作为其在美国西北部地区的高级特许经营负责人，我负责制定策略、发展业务、销售以及扭转这一地区曾有的较差的表现。降低了成本；将公司的品牌重新定位，实施了项目管理；并将加盟商的产品购买量增加了8%，达

到55,000,000美元；零售额增加了10%，直至440,000,000美元。重新构建了该公司，开发了目标明确的销售计划并在加盟体系中的高级管理层以及各主要供货商之间构建了一个有效的沟通网络。 以下略 1986至1989 洛山矶高级区域销售经理 美国尼桑汽车公司，加里福尼亚来源：www.examda.com 高级地区特许经营管理人，负责领导该公司在其最重要的市场--洛山矶地区的销售和市场营销。 下略 1982至1986 在军队服役 上尉职位 下略 教育背景 市场营销及金融MBA：ST. MARY 学院，加里福尼亚，1991 至1993 商业学本科，MARYLAND大学，1982 爱好 健身，烹调，旅行，脚踏车，阅读 在大学时曾在餐馆工作了4年。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com