



- 年龄：28 岁
 - 学历：硕士研究生
- 专业：管理科学与工程
 - 联系电话：15503669545
- 电子邮箱：578340842@qq.com
 - 现居住地：南京

教育经历



2016.09-2020.06	本科	山西财经大学	管理科学
2020.09-2023.07	硕士研究生	沈阳化工大学	管理科学与工程

主修课程：管理学、经济学、统计学、运筹学、管理信息系统、系统工程、项目管理、决策理论与方法、营运管理、风险管理、多元统计分析、供应链管理、企业战略管理等

工作经历



2024.11-2025.02	深圳顺丰同城物流有限公司南京分部	经营支持岗
-----------------	------------------	-------

- 数据运营：
 - 负责苏皖区域 A 业务线（SKA、KA 业务）和 D 业务线的数据运营、监控、预警及深度数据分析。
 - 搭建并优化日报、周报、月报看板，高效对齐跨部门需求，精准追踪进度、输出汇报材料并完成复盘分析。
 - 拆解并制定代理商目标，紧密跟进达成率，通过数据透视和切片技术精准定位尾部地区/店铺/代理商，及时下发整改函督促整改或推动代理商汰换，显著提升业务质量。
- 业务支持：
 - 基于业务指标，指导代理商关注能效、背单等指标，改人员配置、提业务效率，使某尾部代理商晋升为腰部代理商。
 - 在双十二、双旦、春节期间，主导推进派件/同城小哥的上岗满足率，协同渠道、城市等多部门达成品牌方人员需求，最终形成完整复盘报告，助力业务高峰期平稳运行；协同渠道经理督促尾部代理商整改，助力战区达成率稳居前三。
- 合作商管理与赋能：
 - 管理合作商相关系统配置、活动配置等，如 A 业务线春节服务费、D 业务高峰期激励活动配置。
 - 圣诞期间提出的鲜花蛋糕活动激励策略被采纳，助力苏皖战区达成率跃居全国第二。
 - 针对成员角色间信息壁垒问题，自发建立在线共享文档，涵盖代理商花名册、需求看板、任务达成台账等，显著提升工作需求落地效率。

2023.07-2024.07	惠州 TCL 光伏科技有限公司（TCL 实业）	业务主管
-----------------	-------------------------	------

- 市场开发与业务支持：
 - 成功开发并跟进江苏区域 5 个代理商，通过定期拜访、沟通和培训，确保业务稳定增长。
 - 对业务瓶颈期代理商，从代理商人员配置、产品选择、展业措施等方面，复盘订单数据，形成转化漏斗图、热力图等，为代理商业务提供指导意见。例如，深入调研丰县市场，结合代理商历史订单数据，为当地代理商展业提供方向，次月业绩增长 30%。
- 竞品调研与策略制定：
 - 持续调研江苏省市场 9 大竞对品牌的价格和策略，运用 SWOT 模型从基础价格、材料成本、业绩规模等方面深入剖析竞对情况，为业务经理提供准确的竞对信息；根据代理商分布和市场占有率情况，提出将业务重心向苏南转移。
 - 通过精准的竞品调研，为公司定价和技术方案提供针对性参考，推动省区业务量有效增长 25%以上。
- 代理商管理与市场支持：
 - 在公司统一培训文件基础上，个性化输出培训视频教程和思维导图，提升代理商团队能力；与公司运营、供应链等部门紧密合作，优化代理商管理流程，提升整体运营效率。
 - 协调第三方设计公司，高效完成宣传海报设计，显著提升品牌市场影响力；负责招商会、动员会等活动的组织与执行，涵盖场地预订、流程设计、嘉宾邀请、现场布置和物资准备等环节，确保活动顺利进行并达成预期目标。

课题&技能



- 学术课题：《基于文本挖掘和 DS-P 的在线评论商品排序方法研究》、《基于 FA-BA-BP 神经网络模型的制造业上市公司信用风险预警研究》(中文核心期刊)、《基于中游化工产品制造商供应链安全性研究》、《化工企业安全评价方法研究综述》
- 项目：2016 年-2018 年于屈臣氏店铺实习 2 年，并根据店铺营业情况及新零售模式，采用问卷调研方式独立完成《评价信息对消费者消费决策的影响机制研究》；2022 年于“金电联行信息技术有限公司”参与“山西省领导驾驶舱”数据治理实习工作，并参与政企数字化转型的 BI 看板设计。
- 奖项：第七届“互联网+”大学生创新创业大赛省级金奖；ERP 企业沙盘模拟大赛校二等奖。
- 技能：Office(Excel 数据透视和 vlookup 函数等各类函数、word、PPT)；Power BI、Tableau、FineBI 等数据分析可视化及仪表盘搭建；SPSS、MYSQL 数据库增、查、删、改等。

自我评价



利他思维、团队协作、业务支持、任务推进、总结复盘
从团队角度出发，有效提炼需求，准确传递信息；复杂问题简单化、抽象事务具象化、冗余表述精炼化；服务团队与客户。