

# 杨杰

男 | 年龄: 25岁 | 电话: 15360564234 | 邮箱: 2138226813@qq.com  
2年工作经验 | 求职意向: 英语老师 | 期望薪资: 8-13K | 期望城市: 重庆



## 个人优势

**基本技能:** 英语专业四级、CATTI三级笔译、计算机二级以及导游证（英语）等。

**工作技能:** 熟练掌握了Facebook等开发客户的方法，能够熟练使用What's APP、Skype等工具与客户保持联系等。英语表达能力强，可有效地与客户沟通。擅长商品描述撰写和标题优化，能处理商品质量或物流导致的一系列售后问题，确保货物安全送达。曾在江苏中天科技担任中国大区西部代表处驻外人员，成功完成了中石油、中油、华为和中兴的数个海外项目，对光缆、宽带和天线等领域有深入了解。具备市场分析能力和与客户沟通协商的能力，同时具备处理一定法务风险的能力。

**办公技能:** 大学期间曾获得计算机二级证书，具备卓越的office办公技能。熟练使用VLOOKUP, IFERROR, SUMPRODUCT等函数，掌握 GPT、DS 等 AI工具;简单PS、剪辑。

**其他技能:** 身高190，爱好打篮球，网球等球类运动。喜欢骑行。

## 工作经历

**上海司顺电子商务有限公司** 跨境电商 2024.09-2025.04

### 内容:

- 全盘负责TEMU 全托管店铺日常运营管理工作,0-1搭建TEMU 半托管(美国站、英国站), SHEIN半托管(美国站) 店铺,主要负责上架新品、熟练使用PS、剪映优化爆款链接主 图视频、使用橙联、万邑通海外仓处理订单日常发货工作，标题文案撰写、优化轮播图详情页、对接平台经理调价、核价，回复客户商品咨询等工作。
- 参与事业部产品S&OP会议，深入分析每两周表现不佳的产品，制定针对性应对计划，利用公司ERP系统进行销售数据预测，动态调整预估数据，确保库存周转保持在健康范围内。
- 熟悉平台规则,根据平台各项政策与制度做好资质上传、产品贴标等工作，把控产品下架、退供等风险。检查跟踪订单物流轨迹，处理申诉工作，避免延时发货、虚假发货处罚。联系平台买手处理日常工作，不断提高店铺销量，推进产品销售计划。
- 主导temu店铺新平台的推广工作，成功推动happybuy新店铺的市场上线。

### 业绩:

- 工作半年以来成功推广happybuy新店铺。
- 在24全年业务中，实现销售额568.2万元，超过目标500万元，净利率达到7.14%，远超目标5%；精品销售额达标率143.11%，销售预测偏差低于35%；事业部滞销率小于10%。

**江苏中天科技股份有限公司** 海外销售 2023.07-2024.09

### 内容:

负责公司通信产品的销售工作，把公司通信类产品销售给国内外的分销商或者厂家。

### 业绩:

- 成功参与并完成中兴华为多个海外项目，展现出出色的团队协作能力。
- 负责中石油伊拉克祖拜尔光缆项目，项目金额达人民币202万，顺利完成259.8km多芯光缆发货到港。
- 完成中油物资装备伊拉克纳西里耶光缆与接头盒项目，项目总值人民币56万，包括49.8km多芯光缆及50个接头盒的安装。
- 主导成都天成智为刚果金项目，项目总长3996km光缆与相关附件金具的安装，项目金额高达1300万人民币。
- 在海外市场项目中，有效管理跨文化沟通，确保项目顺利进行。
- 通过精确的成本控制和资源优化，显著提升项目利润率。
- 建立并维护了与海外客户的长期合作关系，为公司在海外市场拓展奠定坚实基础。

## 实习经历

浙江义乌荟达进出口有限责任公司 跨境电商运营

2022.06-2023.03

### 内容:

- 1.市场分析:对接国内供货商的产品,多维套对产品进行市场分析,判断产品在北美市场的定位,结合自身优势进行判断产品是否可行,在职期产品成功提30%以上。
- 2.老品提升:接受3款老品,销量从日均50提升到了100,毛利从亏提到盈利,整体盈利能力提升了50%。
- 3.新品推广:从0-1成功推爆了4款新品,在FB上的销量达到3000每月的销售额,在亚马逊店铺每月2w左右。指定推广计划等新品推广成功率达到了60%。
- 4.店铺运营:负责公司北美站点亚马逊店铺运营,包括产品上线运行、管理、平台页面优化,设置有效关键词增加产品曝光量,主导新品及爆款打造;开展定期测评、制定广告并投放以提升销量。每个月完成业绩从2-4万提升到6-8万+(美金),销售业绩完成小组排名前2。毛利润30%左右。
- 3.数据分析:统计分析品类数据,通过收集各个平台市场数据及同业竞品,深入分析对标品标题和数据反馈,精准找出关键词、类目、Listing、广告优化,提升用户存活率60%、吸引目标客户1000+、提升转化率20%。
- 4.定期分析市场动态及客户反馈,调整营销策略以满足市场需求。作为中间人,协调国内外客户与供应商之间的交易流程,确保交易顺利进行。
- 5.活动策划:任职期间策划包含感恩节、复活节灯等大促活动,年均活动10场+,对大促期间(预热、预售、正式、返场)的流量、用户、成交指标负责,通过活动前策划、活动期监测、活动后复盘、配合平台同时发起主导,完成项目目标。
- 6.用户运营:月度策划品类用户“拉新”“促活”“回流”活动,设置新人券、新人价。品类月度成交用户同比增长20%。

### 实习成果:

FB社群淡季销售额在每月5000美元左右;旺季销售额每月能达到2万至5万美元。  
亚马逊北美站点月销售额6万左右,小组第2。

## 教育经历

内江师范学院 本科 英语

2019-2023

## 资格证书

计算机二级 英语专业四级 CATTI英语三级笔译 普通话二级乙等 大学英语四级 大学英语六级 导游证  
CATTI三级笔译

## 自我评价

性格外向、反应敏捷,具有较强的客户沟通能力和较高的商务处理能力,具有亲和力,热爱跨境电商事业,勇于开拓,具有良好的团队合作精神,乐于助人,注重营造良好的同事关系,在职期间帮助组内同事处理电脑、网络、表格等若干问题;若工作有需,能够适应出差安排。