

个人简历					
姓名	杨异	性别	男	出生年月	27/11/1987
民族	汉	学历	本科	专业	英语
籍贯	江西赣州	语言水平		英语: C2 (商务) 法语: B2 (读写) 粤语: C2 (商务)	
定居	佛山顺德	手机	18924578803	邮箱	1459369685@qq.com
意向岗位		海外总经理/总监/经理/KA/SBDM (工贸一体机械自动化、光电自动化、机器人关联专精特新企业或细分领域国际化层度高企业, 接受海外常驻)			
个人优势					
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 15年海外渠道、大客户销售管理经历, 管理 20 人+业务团队 (不含海外售后服务团队及海外子公司团队)</li> <li>● 有欧洲子公司跨文化对接、管理经历 (均是外籍员工)</li> <li>● 参加过销售铁军、国际营销管理、商务礼仪、领导力开发、组织变革管理、人资管理等培训</li> <li>● 有美签、申根签、日韩、巴西多次签等; 走访超过 30 国, 150+城市, 其中德国走访过柏林、汉堡、汉诺威、杜塞、科隆、亚琛、斯图加特、慕尼黑、海德堡等工业城市; 波兰走访过华沙、克拉科夫、波兹南、弗罗茨瓦夫、托伦等工业城市; 2018 后聚焦欧洲, 机动支持</li> <li>● 参加过广交会、全球除大洋洲/非洲外的自动化展、机床展、工业博览会、焊接展、光电展</li> <li>● Alibaba、Google Adwords、Yandex、DI、CRM、ERP、OA 等均有实操</li> </ul>					
工作经历					
2025. 4-2025. 6					
广东弓叶科技有限公司, 汇报对象: 总经理					
(性质: 民营初创, 东莞上市后备企业, 再生资源分选细分赛道行业前 3, 人数: 100 人+, 产品: AI 光选机器人、视觉自动分选设备、固废柔性分拣线, 配套机械臂 YASKAWA、Kuka)					
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 担任海外销售总监一职, 分管7人团队</li> <li>● 体系制度搭建, 包括日常考核管理制度 (周会、日常报表、客户资料管理表、签单分享会、经销/代理开发分析会、产品培训会、海外代理制度等)、SOP (新人入职培训流程、FAQs、参数、卖点、营销 PPT、竞品分析、客户画像、网搜方法、接待流程、客诉处理)、客户开发计划 (区域划分、改版英文官网、上线社交媒体宣传、海外观展/参展等)</li> <li>● 渠道建设聚焦东亚、东南亚、南亚及欧洲</li> <li>● 参展 CHINAPLAS 2025, 波兰观展 PLASTPOL 2025, 预定了德国 K Show 2025</li> <li>● 个人完成30万销售额, 团队完成350万销售额</li> </ul>					
2023. 2-2024. 12					
大族激光科技产业集团股份有限公司, 汇报对象: 集团副总裁					
(性质: 民营上市公司, 激光行业中国第 1; 人数: 5000 人+; 产品《合计 4 个产品中心》: 超快产品中心: 纳秒 (锂电池极片切割、打标) / 飞秒 / 皮秒 (极耳切割、蓝宝石玻璃钻孔、OLED 屏切割) / 紫外 (PCB 钻孔、柔性 PCB 板切割) / 绿光激光器 (玻璃水晶打标、薄膜电池划线) 脉冲产品中心: MOPA 激光器 (铝/铜箔切割、手机外壳彩色打标) 二氧化碳产品中心: 二氧化碳激光器 (非金属打标、切割) 大族光谱产品中心: 蓝光 (铜极耳焊) / 超声波 / YAG / 光纤及复合激光器 (极耳/极柱/顶盖/防爆阀/注液口/PACK 连接片/模组外框焊接)					



客户：和集团大客户部、大族锂电一起配套服务下游客户，包括：宁德时代、比亚迪、富士康等（此类集团内部配套业务中，大客户部、大族锂电是1级部门，元器件是2级部门；单独销售激光器给外部渠道集成商，元器件则是1级部门）

竞对：通快、IPG、Coherent/Rofin、创鑫、JPT

- 集团新成立元器件部门担任欧洲区高级销售经理一职，分管5人团队
- 从0-1搭建团队，包括销售、产品工业设计、欧标规范、宣传彩页、营销视频、技术方案、售后管理等
- 开发拓展元器件（激光器）渠道，重点市场在德国、法国、西班牙、意大利、波兰、捷克、土耳其；同时在EMEA地区和德国子公司（Baublys Laser GMBH）配套销售激光设备
- 海外参展及走访市场，包括集团展会，自驾拜访
- 销售管理推进，达成个人500万，团队1千万+销售额
- 协助部门总经理接待海外来访供应商

2012.2-2022.7

**广东宏石激光技术股份有限公司**，汇报对象：总经理

（性质：民营，已撤销IPO，光纤激光切割机领域中国前3；人数：2000；

产品：激光切割/焊接/清洗机、数控折弯机和配套Kuka/ABB等工业机器人及关联智能制造产线，涵盖家/商用电器、五金配件、仓储码垛、精密机械、船舶制造、汽车制造不同下游领域应用，**既有代理渠道，也有大型驻地产线项目**）

外贸业务2年，外贸销售经理2年，其余时间**担任海外销售总监为主及德国汉堡子公司（XLase GMBH）董事总经理一职**，经历了CO2（非金属）---YAG/大功率CO2（金属）---Fiber（切割、焊接、清洗）三个不同行业发展阶段，熟悉核心配套的激光器：锐科、Coherent/Rofin、nLight、IPG

依托平台和团队，公司从50人发展到近2000人，海外2人起步，业务员阶段业绩占团队50%+；外贸管理阶段，所辖团队从4人到20+（不含下级经销），代理从6个到20+，**最高年销售额2.3亿元（主产品线）**，分管过欧洲、美洲、东亚、东南亚，区域销冠后续分出带小团队

- 制定落实年度目标，包括销售业绩、市场布局、人员招聘、营销推广
- 业务培训、考核，包括新人培训、竞品分析、正负激励
- 拓展代理渠道，PSI管理和DOS监控，提升市场份额，加强合作关系：区域代理开发、培训、销售预测、考核，助力其业务/技术团队，落实价格体系及营销支持（返利、价保、临时激励等），区域冲突协调，区域经销、代理分层及升降级/替换管理，季度/年度会议
- 监督落实询盘跟进及转换，包括Google、Yandex、Direct Industry
- 海外参展及走访市场，包括公司/代理展会/新品发布会/开放日等营销活动，收集友商和竞品信息，反馈营销和研发部门落实；自驾拜访
- 自有品牌和OEM品牌双轨制并行，点线面提升市占率和品牌知名度
- 风险管控，包括付款条件（T/T、L/C、OA）、ATA/中信保等特殊单证、国际认证（CE、FDA）、应收款、重大售后问题、海外人身安全等
- 协助总经理接待海外来访供应商、陪同总经理及研发总海外出差
- 海外子公司0-1建设：

<p>1) 初期建设：对外联络大使馆（含政府推介会/路演）、律所、财税事务所、银行、行业协会、国际猎头，确定办公场地、租车事宜</p> <p>2) 团队搭建、考核：子公司招聘含销售经理、营销经理、办公文员；制定落实考核标准</p> <p>3) 跨部门沟通：为子公司团队提供行业培训；整合协调子公司和总部团队，参与并助力售前、售中、售后进程；督促落实本土化营销（线上网站搭建、线下展会筹办）；持续做好现有客户维护工作，同时不断开发新客户；主导大客户谈判和关系维护（含招投标）</p> <p>4) 危机处理：裁员、品牌抢注、标杆客户/项目紧急售后等</p>
2009.2-2011.11
广州升亚电子设备有限公司,外贸业务（1.5年）及销售主管
（性质：民营；人数：8人；产品：激光切割机、数控雕刻机）
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 配合公司完成销售目标</li> <li>● 新人培训指导,包括国内业务，协助组员参与重要客户谈判</li> <li>● 阿里巴巴国际站日常信息发布、管理、维护，询盘跟进</li> <li>● 订单成交、合同签订、收汇、单证审核、运输装柜、报关、售后</li> </ul>
其他经历
2006-10~2008-2:
1) 整个学院近800人挑选10人担任南亚留学生生活向导，负责翻译
2) 南美藤球运动交流翻译
教育经历
江西师范大学
证书情况
1 大学英语六级 2 国家奖学金、特等奖学金（各1次）、一/二等奖学金（各2次） 3 优秀学生干部、优秀志愿者、社会活动积极分子、优秀党员代表、三好学生、优秀毕业生
兴趣爱好
健身（不少于3次/周），户外（爬山、露营、溯溪等），旅行，参观博物馆，付费听书/电子书（得到+喜马拉雅）
自我评价
1 对海外饮食、习俗的了解，对户外旅行、博物馆的热爱，常年海外出差生活实践，让我更能站在客户角度，理解他们的需求，提供合理方案，达成一致，积极、专业、忠诚再进一步提升长久合作粘度 2 自我驱动也积极影响他人，计划性、目标性强，独立、灵活，喜欢交流，有较强的沟通表达及管理协调能力，愿意分享和培养团队，具有良好的服务意识和团队合作精神