

# 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程度高企业，接受海外常驻）
------	--

## 个人优势

- 15年海外渠道、大客户销售管理经验，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）
- 有欧洲子公司跨文化对接、管理经验（均是外籍员工）
- 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
- 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
- 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
- Alibaba、Google Adwords、Yandex、DI、CRM、ERP、OA等均有实操

## 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）

- 担任海外销售总监一职，分管7人团队
- 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、上线社媒宣传、海外观/参展等）
- 渠道建设聚焦东亚、东南亚、南亚及欧洲
- 参展CHINAPLAS 2025，波兰观展PLASTPOL 2025，预定了德国K Show 2025
- 个人完成30万销售额，团队完成350万销售额

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，自驾陌拜
- 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；自驾陌拜
- 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、售后续程；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>
<p>2009.2-2011.11</p> <p>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）</p> <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
<p>2006-10~2008-2:</p> <p>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</p> <p>2) 南美藤球运动交流翻译</p>
教育经历
江西师范大学
证书情况
<p>1 大学英语六级</p> <p>2 国家奖学金、特等奖学金（各 1 次）、一/二等奖学金（各 2 次）</p> <p>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</p>
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
<p>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</p> <p>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</p>