



基本信息

姓名：王秋杨
性别：男
电话：17856997339
邮箱：183137757@qq.com
出生年月：1999.07
毕业院校：河北工业大学
学历：硕士（全日制）
现居：天津市



核心技能

- * 3年连锁门店（行业世界 TOP2）的区域管理经验。
- * 擅长多种数据分析软件和复杂的业务数据模型搭建。
- * 曾主导新城市拓展、加盟体系优化、员工内训、区域营销等重点项目运营管理。
- * 具有为大区运营总监、副总经理以及总经理提供事务处理与综合支持的工作经验。
- * 办公技能：Excel 函数嵌套、Power BI、SQL、Access、Xmind、各种 Office 办公软件等。

教育背景

2024.09 - 2026.06 河北工业大学（211） 工商管理（硕士）
主修课程：数据模型与决策、商业数据分析与可视化、管理信息系统、项目管理等。

2017.09 - 2021.06 安徽科技学院 工商管理（本科）
主修课程：管理学、经济学、统计学、财务管理、市场营销、供应链管理等。

工作经历

2021—2023 中央商场有限公司（罗森便利店安徽大区管培生）：

一. 门店端（城市督导）：

店铺管理：前后任安徽铜陵、芜湖、六安、合肥等四城督导，统筹 7-15 家连锁门店运营管理，团队成员约 50 人。带店期间业绩达成率 121%（大区第二）。辖内中央商场店 QSC 评分 98 分（全国前 1%）。

二. 总经理室法人课（总经理室专员）：

利润测算：新补贴方案/加盟方案/亏损店铺费用解码，搭建利润测算模型，实现店铺月度净利润偏差率控制在±4%以内，并负责总经理个人月度汇报资料的收集与 PPT 制作等。

加盟商管理：负责 80 余名加盟商生存状况维稳，构建加盟商分级管理体系，撰写新加盟合同方案，推行区域大加盟商制度，推动 TOP20% 优质加盟商续约率提升至 95%（原 83%）。

三. 运营部数据课（数据课主管）：

指标制定：240+门店月度运营指标的制定，重点商品销售指标制定，店长、督导月度 PBC 指标稽核。

数据建模：开发高效运营数据分析模板（涵盖 5 个核心 KPI 模块），每日区域经营分析时效提升 40%。

员工内训：兼任企业内训师，开发运营分析课程，完成 350+人次连锁店铺运营数据分析能力赋能。

获奖证书

- * 2021 届安徽罗森营运最佳管培生（TOP1/15 人）
- * 中商集团管培生最佳创意营销奖（TOP1/63 人）
- * 第十二届“全国管理模拟决策大赛”全国三等奖（前 3%）
- * 中商集团短视频剪辑优秀个人奖
- * 工信部大数据分析师
- * CCFA 品类管理师
- * CDA 数据分析师

补充：

项目经历

一. 罗森亏损治理攻坚项目（高难度复杂项目）

2022.04-2022.12

补贴核减：搭建加盟商损益模型，通过聚类分析识别异常补贴申请，设计店铺分级式补贴核减方案，半年个人单独谈判 40+加盟商实现核减补贴额 178 万元（KPI 154 万元）。

亏损治理：建立“红黄绿灯”门店健康度预警系统，运用关停并转组合策略集中处理 28 家巨额亏损店铺（年度亏损金额合计 729 万元）。

二. 罗森督导体系变革与人才培养项目（广干系人覆盖项目）

2022-2023

制度优化：与人事部合作优化督导制度，首次将督导分三级，推行“督导能力矩阵”评估体系，设置带店数/店铺 SGS 等 5 维 KPI，末尾淘汰率 10%，TOP30%督导人效提升 26%。

线上转型：引用小程序督导巡店平台，将传统的纸质巡店报告转型为高效的全员可视化线上报告，实现巡店问题闭环率从 72%提升至 89%，决策响应速度提升 3 倍，督导单店巡店时间缩短 32%。

三. 区域市场开拓与运营体系优化项目（长时间跨度项目）

2021-2023

区域开拓：负责新区域开店前三日的门店整体运营，3 年覆盖 6 城 27 店。策划“城市限定联名开业福袋”爆款单品，淮南城市联名福袋首日销售破 2000+，单品带动区域销售额提升 15.6 万元。

营销增效：参与运营部月度营销方案策划，首创“咖啡月卡+会员日联动”营销模式，活动期间会员复购率提升 17%。成功打造熬点/樱花季等 7 大 IP 营销活动，月度营销转化率提升至 14%（业内 5%）。