



# 文郢杰

意向岗位：销售类

电话：13707166566

邮箱：13707166566@139.com

户籍：湖北省武汉市

现所在地：武汉市武昌区

开始工作时间：2011

最高学历：本科

毕业时间：2011.06

工作年限：14

## 求职意向

意向岗位：销售类

求职类型：社招

## 教育经历

四川大学 2007.9-2011.6

软件工程 | 本科

## 工作经历

中讯邮电咨询设计院有限公司 | 分部总监

2024.2-至今

工作描述：

- 负责武汉及周边联通政企战略客户（水利、农业、应急、央国企、高校、医疗、金融）的开拓与维护。
- 输出咨询设计、系统集成与监理服务；组织需求梳理、方案编写、投标与实施。
- 协调运营商、设备商与本地集成伙伴，保证进度、质量与成本受控。

工作业绩：

- 东方百货“智慧园区/商圈”：牵头顶层规划与方案整合(全光网、5G专网、安防、通行、巡更、办公、仓储、数据中心等)，项目金额约1,400万元；形成“无线覆盖/导购大屏/客流分析/智慧停车/服务机器人”等能力沉淀。
- 荆门智慧水务EPC（二期）：联合联通/电信组成联合体，完成顶层设计、需求书与方案制定（大数据平台、客服、二供监控、营收/实验室/漏损控制等），项目金额1,200万元。
- 远大制药智慧园区：主导12个子系统方案并推进施工，信息化设计费3万元，引导后续弱电项目1,200万元中标。

中国移动上海产业研究院 | 行业拓展经理

2022.12-2024.2

工作描述：

- 对接省/市移动与头部客户，拓展工业、金融、交通时空等领域。
- 设计并交付智慧交通、智慧金融（大数据）、工业互联网、智慧停车等方案。

工作业绩：

- 支持云南/西藏等地移动公司，成功落地农信社/农行三要素核验、昆明卷烟厂AI质检、文山市数字农业、澜沧智慧矿山、西藏巨龙铜业5G工厂等，累计签约额超2,000万元。

阿里巴巴 | 渠道拓展专家

2022.2-2022.6

工作描述：

- 负责天猫精灵等智能硬件在湖北/湖南公开市场与运营商渠道的拓展。
- 组织本地商超/卖场/终端铺货与联合营销，优化渠道政策提高动销。

工作业绩：

- 入围湖北移动智能音箱年度框架（份额约70%）。

- 2.入围湖北电信 IoT 智能硬件框架(SI 3 万台)。
- 3.入围湖南移动 IoT 框架(份额约 50%)。
- 4.建立两省线下公开市场渠道体系,覆盖约 900+门店,日均激活量同比+200%。

## 武汉京东世纪贸易有限公司 | 机构负责人

2019.7-2021.11

### 工作描述:

- 1.负责 GMV/利润/回款/人效等经营指标与销售策略制定,维护高层关系。
- 2.深耕行政采购、员工福利、商用集成、营销激励、工业物资等场景。
- 3.管理 11 人团队(客户经理/运营经理/商务经理/驻场服务工程师),搭建组织与培养梯队。

### 工作业绩:

- 1.华中区域多家央国企/500 强平台独家中标(湖南中烟、南昌烟草、湖北机场、长沙地铁等),年度销售额约 10 亿元。
- 2.湖北移动全省车辆维保:推动由分散招标转为省级统一,独家中标 2 年,标的 1,200 万元,月均产出约 70 万元,并复制至多家客户形成标杆。
- 3.河南移动信用购智能平台:推动线上专区与合规风控,单一来源合作,月均办理量 5,000+笔。

## 咪咕文化科技有限公司 | 大区经理

2016.5-2019.6

### 工作描述:

- 1.负责湖北/湖南/安徽/云南/山西/西藏等省份产品销售与协同;后期聚焦湖北省咪咕音乐/视频/阅读/动漫/游戏等业务拓展。
- 2.组织拉新/包月资费运营,联合省公司开展线上线下融合营销。

### 工作业绩:

- 1.2017/2018 年实现业务收入 12 亿元/14 亿元。
- 2.2018 世界杯期间在湖北新增视频付费会员 40 万+,活跃度提升至 320 万户;向湖北移动争取营销资源,激活 115 万+咪咕视频会员,用户活跃率 26%。
- 3.武汉军运会沟通平台:牵头多子公司定制开发与运营,于 2019 年 6 月上线,支撑费收入 2,000 万元。

## 烽火通信科技股份有限公司 | 客户经理

2011.7-2016.3

### 工作描述:

- 1.负责湖北区域公司光传输网络、光缆、光纤等产品和解决方案的推广与销售,覆盖骨干网、二干、4G/室分等产品线。
- 2.建立并维护与湖北移动省公司及各地市公司工程部、网络部、采购部等关键关系,推进集采与项目落地。
- 3.收集所辖区域市场与竞品信息,协同市场策划部门开展情报收集、数据反馈与策略优化。
- 4.牵头商机管理与招投标全流程(需求对接、标书编制、答疑澄清、谈判签约)。
- 5.对销售回款与风险控制负责,跟进交付、验收、开票与收款节点。
- 6.协同售后/工程团队完成工程维护与项目协调,保障进度、质量与客户满意度。

### 工作业绩

- 1.参与湖北移动骨干网、二干网、4G 项目、室内覆盖项目等招投标并落地实施,代表公司与湖北移动签订合同逾 10 亿元、回款逾 9 亿元。
- 2.优化“网络线”项目运营流程,将平均运营周期由 360 天缩短至 250 天,显著提升资金周转效率。
- 3.建立省公司及各地市多部门的稳定合作机制,持续获得年度集采与项目机会,推动设备规模化采购与落地。

## 📁 项目经历

### 东方百货智慧园区/商圈

2025.06-2025.09

项目经理

完成顶层规划、供应商寻源与甲方汇报，覆盖无线、导购大屏、客流分析、智慧停车、服务机器人等；项目金额约 1,400 万元。

### 荆门智慧水务 EPC（二期）

2025.05-2025.09

解决方案经理

制定水务平台大数据系统/客服/二供监控/营收/实验室/漏损控制等方案，联合体推进实施；项目金额 1,200 万元。

### 远大制药中国总部智慧园区

2024.11-2025.06

项目负责人

构建园区 12 个子系统方案与落地推进；信息化设计费 3 万元，引导后续弱电 1,200 万元中标。

### 双胞胎集团“生态商城”

2020-2021.03

负责人

2020 年 10 月向双胞胎集团提出共同搭建生态采购商城方案，为双胞胎提供交易规模优势以及公司业务板块扩张，为京东带来更多企业采购需求，提升 GMV。投标中以高出第二名 50 万元的报价成功中标双胞胎生态商城项目，占据客户采购入口，持续深化与双胞胎集团全场景全业务合作。

### 湖北移动全省车辆维保

2019.11-2020.05

项目负责人

联动京东车会线下门店资源以及京东平台对接能力，成功引导湖北移动全省车辆维修保养业务由传统线下模式升级为全线上流程，与客户后勤管理系统打通，实现保修、保养等服务全流程透明、价格成本降低、服务品质升级，并成为京东服务业务标准化产品，已输出至运营商、银行、部队等大型客户。独家中标全部标段，服务期两年，标的 1200 万元。

### 河南移动信用购智能平台

2019.07-2019.12

项目负责人

借助 2018 年-2019 年 移动行业“信用购”业务快速发展，利用京东供应链优势，与 ISV 共同打造河南移动信用购线上专区，帮助河南移动实现线下门店信用购业务规范，管理把控渠道门店礼品发放产品质量，实现线下业务办理、线上礼品兑换、商品送货上门等智能流程。通过单一来源模式与河南移动达成业务合作，月均业务办理量逾 5000 笔。

## 🗣️ 自我评价

- 1.深耕运营商与政企信息化:十余年专注 ICT/数字化项目,覆盖 5G 专网、云网融合、智慧园区、工业互联网等。
- 2.从方案到交付的闭环能力:熟悉需求梳理、顶层设计、投标组织、集成交付、运营优化全链路。
- 3.生态协同与大项目操盘:熟练整合运营商、设备商、ISV 与本地伙伴资源,多次牵头并落地千万元级项目。

## 🛠️ 相关技能

- 1.B2B 业务销售，专家答辩，路演演示，方案讲解。
- 2.5G 专网、云网融合、ICT 集成、智慧园区、智慧政务、工业互联网等行业解决方案。
- 3.英语可作为工作语言。