



自我评价

- 1、逻辑思维清晰，对于数据有较强敏感度，能够有效挖掘背后的价值
- 2、良好的团队管理能力及沟通能力，带领团队提高工作效率
- 3、有较强的独立思考能力和自我驱动力，高效持续的学习能力
- 4、多年工作历练更加沉着、冷静、理性，抗压能力强
- 5、较好的人际关系开拓及维护能力，能够较好沟通、处理各方面关系

丰富的销售、渠道拓展经验，还有营销经验，英语沟通流利，真正的深入到尼日利亚全国很多州地区去实地探访过，对尼日利亚建材行业、食品行业、日化行业熟悉，个人爱好也对电子产品熟悉

工作经历

2024.07—2025.08

常州东方涂料（尼日利亚）公司

销售经理

公司在尼日利亚生产防腐涂料，环氧地坪漆，业务覆盖西非地区多国 和安哥拉，刚果金等，客户对象包括中国土木，中国海湾，中国能建，中国电建，中国化学工程，中材国际等在非洲的央企和国企，还有韩国大宇，德国Julius Berger等其他国际公司。同时客户也有当地业主方，包含尼日利亚国家石油(NNPC)，尼日利亚国家天然气(NLNG)，丹高特(Dangote)等本地公司。

个人业绩：1：达成公司和NNPC旗下的三大炼油厂之一Warri炼油厂的合作

2：达成和中国土木承建的拉各斯总统停机坪项目的合作

3：达成和中国电建在尼的电站项目的合作

4：初步达成合作意向有中国化学工程十四公司的油气自贸区合作，NLNG的初步合作意向，非洲最大化肥厂Indorama的初步合作意向

5：履约安徽建工的华为数据中心项目合作，陕西建工的李氏集团项目合作，丝味(CWAY)拉各斯和阿布贾的项目合作，Dangote炼油厂和化肥厂的项目

6：除了业务方面，同时还负责处理一下公司和政府部门对接的事宜，以及公司一些管理的事务

从新兵入行到接项目，学习能力，业务能力，沟通能力，遇事应对能力都得到了充分的体现

2023.12-2024.07

BTF食用油公司和 淑丽坊生物科技有限公司

销售总监

公司在拉各斯莱基自贸区两个工厂，主要生产食用油、洗衣粉、洗洁精、香水、PET瓶子等

主要工作：1、负责两个工厂生产的产品的本地化销售，销售网络拓展至尼日利亚全国

2、管理团队，监督各团队完成销售指标，把握市场变化，制定销售策略

3、与客户保持良好沟通，动态把握市场价格，维护和开拓渠道

4、负责收购原料大豆油、棕榈油红油、木炭，以及销售下游产品脂肪酸和硬脂

5、通过分析市场及产品特性，独创产品设计和营销模式使原本低价处理的下游副产物硬脂以市场唯一的产品推出，没有竞争对手、销量爆单、利润率翻了3倍

6、负责尼日利亚第二大集团BUA财团，以及世界卫生组织订单的合作，并监督执行

2021—2023

旺康集团 尼日利亚蓝宝石分公司

销售代表

公司主营生产瓷砖，是非洲、中东地区最大的瓷砖生产集团

主要工作：1、根据发展规划，建立推广策略，开拓市场，与客户保持良好的沟通

2、根据实时销售情况，到市场搜集销售数据，以及搜集竞争对手销售策略

3、市场调研收集数据，找出数据背后的发生逻辑，分析消费趋势

4、处理和车队代理的外联工作，确保工厂顺利出货

2019—2021

四川美蝶科技有限公司

项目经理

公司主营跨境医疗转诊，医美等服务。

主要工作：1、寻找优质医疗服务机构，根据不同经营项目，制定差异化合作方案

2、根据服务特色，结合消费需求，分析潜在消费者的画像，根据相关信息拓展获客渠道，例如拜访线下美容、美发、美甲、母婴店等寻求异业合作

3、根据合作渠道反馈信息，不断优化营销策略

4、与合作机构保持紧密关系，订单突发情况的协调，与合作医疗机构佣金核对

2010—2018

北京六度科技有限公司

商务经理

公司主营市场推广、广告营销。与爱奇艺、乐视网建立了合作关系

主要工作：1、挖掘客户需求，根据公司资源为客户提供最优的解决方案

2、对投放数据进行监控，整理并分析数据，并能给出优化方案

3、定期维护上下游合作伙伴的客户关系，并负责回款

主营实物电商批发与零售，同时经营“好物团”团购网。与百度，美团建立了合作关系

主要工作：1、当年竞争激烈的千团大战中，最早发掘开展实物团购业务实现差异化竞争

2、监控各大平台商品交易数据，分析消费需求、消费趋势

3、协调内外所有资源，制定采销策略，确保商品供应稳定

4、根据合作节点反馈销售数据，不断优化营销策略，优化产品采购

5、维护好各合作渠道的客户关系，保证长期而稳定的合作，回收货款

教育经历

四川德阳外国语学校	2000.05-2003.05	高中	获得过生物、化学奥赛三等奖
新加坡义安理工学院	2003.05-2006.09	电气工程	