

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、多年工作经历更加沉着、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、日化行业、食品行业熟悉

工作经历

2025.12—2026.03 浙江中速罗斯汽车销售有限公司 销售经理（尼日利亚）

公司以自研的车辆跨境贸易电商管理系统为核心，打造集车辆采购、检测、出口报关、国际物流、清关缴税、海外销售及售后服务于一体的全链路一站式服务平台

- 工作：
- 1.负责开发与维护尼日利亚当地二手车B端车商渠道，达成销量目标
 - 2.负责项目的采购成本、运输成本，清关成本，以及收益负责管控
 - 3.管理团队，进行竞品分析，了解市场需求，制定并调整竞争策略

优势：

- 1.熟悉汽车出口完整的交易流程，以及各个环节的交易成本

- 2.现成的运输，清关渠道，甚至国内采购也了解一些
- 3.现成的当地经销商渠道，现成的当地业务员团队
- 4.熟悉尼日利亚政府新车和二手车政策，以及汽车的清关策略

- 5.因曾经的工作原因，足迹遍及尼日利亚大部分地区，熟悉当地的人文以及思想

离职原因：因公司经营模式以及车源无法满足当地市场需求，股东间意见不统一，决定撤掉尼日利亚项目

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中高端工业防腐涂料为主（储油/汽罐，管道，钢结构等钢制品防腐），还有环氧地坪漆，路缘石反光漆，客户包括中国铁建，中国能建，中国电建，中国化学，中材国际等在央国企，还有韩国大宇，德国Julius Berger等国际公司，同时也有当地业主客户，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。

业绩：1：达成和NNPC旗下的Warri炼油厂的合作（储油罐，管道等钢制品防腐）

2：达成和中国土木承建的拉各斯总统停机坪项目的合作（地坪漆）

3：达成和中国电建在尼的电站项目的合作（钢制品防腐）

4：达成合作意向有中化建的油气自贸区项目合作，NLNG和非洲最大化肥厂Indorama的初步合作意向（储油/汽罐，管道等钢制品防腐）

5：履约Dangote炼油厂和化肥厂项目（直接合作），Dangote水泥厂（供应中材国际）

6：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，

7：除了业务方面，同时还负责处理一些公司和政府部门对接的事宜，以及公司一些管理的事务（因为老板大部分时间都在国内）

从入行到接项目，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

创办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

创办公司主营市场推广、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

2007—2013 北京鲜趣妙商贸有限公司 商务经理

创办公司主营实物电商批发与零售，同时创办“好物团”“天通苑团购网”团购网。与百度，美团建立了合作

- 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	
