

张洪博

188-7133-5941 | 2406578568@qq.com
求职意向：海外商务 | 2+年经验 | 期望薪资：20k
男



教育经历

英国埃克塞特大学	国际商务	硕士	2022.09 - 2023.11
1.核心课程：全球供应链管理、国际市场营销、战略管理、商业分析（均分Merit）			
2.毕业论文：通过商业模拟经营游戏案例研究构建商业模式，评估其市场可行性及供应链结构			
3.核心优势：1年英国留学经历，深度适配跨文化商务场景，可无障碍开展全英文商务谈判、客户对接与海外市场开拓，快速适应驻外工作环境			
河北经贸大学	新闻传播学	本科	2018.09 - 2022.06
1.主修课程：新闻采访与写作、传播学概论、微积分等			
2.荣誉奖项：连续两年校级奖学金、全国大学生“华教杯”数学竞赛三等奖			
3.毕业论文：《〈新闻联播〉抖音号的新媒体叙事策略研究》，运用内容分析法与传播学理论，量化分析传统媒体影响力在新媒体平台的转化策略			
4.核心能力：扎实的文案撰写、逻辑分析与内容运营功底，可独立完成海外市场调研报告、商务方案与品牌宣传物料制作			

实习工作经历

上海贝士电气股份有限公司	市场营销部	外贸专员/运营	2024.01 - 2025.09
1.海外市场开拓与业绩达成：独立负责欧洲区域低压电气市场全链路业务，通过数据分析精准定位潜在客户，全年完成20万USD销售额，搭建稳定的欧洲客户合作网络，可独立完成从客户开发、商务谈判到订单落地的全流程闭环			
2.海外出差与本地化拓展：完成泰国市场商务出差，实地拜访当地客户、考察东南亚市场环境，对接本地渠道资源，完成市场调研与客户需求挖掘，为东南亚市场开拓奠定基础，具备海外实地拓客与驻外工作实战经验			
3.供应链与交付效率优化：协调供应链部门推进订单生产与物流发货，优化端到端交付流程，缩短交货周期约10%，保障海外客户交付满意度，适配海外市场本地化运营需求			
4.国际展会实战获客：作为核心成员全程参与第136、137届广交会，负责展位策划、海外客户接待与商务谈判，高效转化展会线索，积累了丰富的线下海外商务对接经验			
5.全流程订单管控：独立跟进从询盘、报价、订单确认到供应链排产、物流发货的完整订单周期，同步跟踪海外贸易/物流/税务政策，保障业务合规与客户体验			
南通美能得新能源有限公司	市场部	外贸专员/助理	2023.09 - 2024.01
1.协助团队收集整理全球光伏市场趋势及潜在客户信息，输出竞品分析报告，为海外销售策略制定提供数据支撑			
2.处理海外客户英文邮件询盘，初步筛选并分配有效线索，支持资深销售开展业务，累计对接海外客户200+，熟悉海外客户沟通逻辑与需求			

项目经历

全球签证服务工作室	联合创始人兼运营经理	2022.12
1.从0到1搭建欧洲签证服务品牌，完成产品设计与全链路业务体系，项目稳定运营3年，年均净利润2-3万元		
2.操盘小红书、闲鱼双平台账号，通过SEO与内容运营实现自然流量超1万，累计获取精准咨询500+人次，自然流量占比超80%		
3.独立完成市场调研、产品定价与全链路业务搭建，具备海外市场从0到1开拓的实战能力		

专业技能

1.海外业务能力：精通国际贸易及供应链全流程操作，具备订单管理、物流协调与供应商协作全链路能力，可独立负责海外区域市场开拓与业绩达成；拥有泰国实地出差拓客经验，熟悉东南亚和欧洲市场环境
2.市场与数据能力：擅长海外市场调研、竞品分析与数据复盘，能够支撑销售策略优化、供应链优化与海外市场决策
3.语言与跨文化能力：英语听说读写熟练，可作为工作语言开展全英文商务对接、谈判与方案撰写；具备1年海外留学经历+泰国商务出差经验，深度理解欧美、东南亚多元商务文化，可快速适应全球各地驻外生活与工作
4.综合素养：具备优秀的跨部门沟通、项目执行与快速学习能力，抗压性强，可接受长期驻外、外派，适配海外市场开拓的高强度独立工作场景

个人总结

拥有2年+外贸实战经验与英国硕士留学背景，深耕欧洲低压电气市场，具备独立负责海外区域全链路销售、市场开拓与客户管理的完整能力。曾赴泰国完成商务出差，实地拓展东南亚市场，熟悉欧美、东南亚多元商务文化与跨文化沟通逻辑，可无障碍开展全英文

商务谈判、客户对接与海外市场调研。精通国际贸易全流程、供应链协调与跨境平台运营，具备从0到1搭建海外业务体系的实战能力，抗压性强、适应力突出，可接受全球长期驻外/外派，致力于为企业开拓海外市场、达成业绩目标。