



姚新越

- 电话：18855059782
- 邮箱：980856698@qq.com
- 性别：女
- 年龄：28
- 最高学历：本科

求职意向

意向城市：海外
期望月薪：15k-16k
求职类型：社招

自我评价

英语四级，具备基础商务沟通能力，可处理英文单据与邮件；近几年无婚姻计划，单身稳定，**可接受长期海外外派，稳定性强**。拥有4年综合运营与渠道支持经验，**擅长跨部门协调、对账结算与台账管理、后勤保障、文件归档、数据统计与会议支持**，做事细致严谨、执行力强。精通 Excel (MOS 365 专家级)，可独立完成**台账管理、数据复盘、报表制作**，具备良好的后勤统筹与事务推进能力，适配长期海外基地综合行政与内勤管理工作。

教育经历

2015.09 - 2019.06 滁州学院
经济与管理学院（财务管理专业） | 全日制本科

工作经历

2025.11 - 2026.03 NANZA个人工作室

- 因家中突发事务，暂时暂停全职工作。期间兼职运营个人工作室，持续参与商务对接、供应链与渠道相关事务，全程保持职场工作状态；同时主动精进专业能力，考取**微软 MOS Excel 365 Expert 专家级官方认证**，同步学习Python数据分析工具及AI工具应用，大幅强化数据处理与报表办公能力。
- 目前所有事务已全部妥善处理完毕，**可立即全职到岗，稳定长期发展**。

2024.11 - 2025.08 上海益盈鑫供应链有限公司

渠道运营/综合支持 | B端渠道分销行业

- 客户维护与渠道对接：负责对接银行集采商城、经销商、线下展会等多类型 B 端客户，维护客户信息档案，跟进订单、售后、促销全周期需求，落地品牌销售策略与价格体系，维系稳定客情关系。
- 订单与流程管理：负责洁柔/飞利浦/德尔玛等品牌全渠道订单管理，覆盖报价、录入、审核、发货跟踪、售后闭环全链路，订单整体履约率稳定 98%；协调客服、物流等部门，高效解决投诉与异常订单，推动跨部门协作高效运转，保障事务有序推进。
- 合同与档案管理：负责品牌合作合同的拟定、执行与归档，经销商资质审核与授权管理，简历标准化档案体系，确保资料完整可追溯，规避运营风险。
- 对账结算与数据统计：负责渠道订单核对、费用核算、对账结算、线上开票等财务相关支持工作；熟练使用Excel(MOS365 专家级) 数据处理，统计制作数据报表和阅读汇总，具备良好的财务基础与数据敏感度，能独立高效完成费用审核、票据整理与结算跟进。
- 展会支持与团建管理：协助公司线下展会搭建，负责物料统筹、现场对接以及前期预热宣传；负责公司团建方案规划、场地对接、行程安排以及费用核算，全程对接外部资源落地执行，具备优秀的跨部门沟通、协调与推进能力。
- 新渠道落地支持：从零搭建企业视频号、微信小店私域渠道，洽谈 B 端带货机构落地合作，监督直播运营与流程优化，助力渠道月销售额突破 100 万。

7. **数据复盘与报表输出**：每月独立整理负责渠道销售数据，制作汇总报表，关注竞品渠道动态，为销售会议准备材料，为销售策略调整提供精准数据

2021.07 - 2024.04

上海中凡任品贸易有限公司

运营 | 3C行业

1. **销售业务搭建与流程支持**：从0-1搭建抖音店铺项目，负责3C数码品类店铺全流程销售支持，涵盖订单处理、客户咨询、售后跟进等全链路管理；搭建直播间以及直播排品以及策划直播方案，实现“商品卡+直播自营”渠道布局，拓展销售转化体系。
2. **跨部门协作与会议安排**：统筹组织采购、售后、客服、主播、场控、运营跨部门协同会议，对齐需求、解决问题、优化协作链路；建立并执行配套考核机制，推动SOP流程标准化，整体问题解决效率提升 20%。
3. **销售数据复盘与会议支持**：每日复盘直播数据，优化直播话术与产品组合；每周输出店铺数据报表，为下周复盘会议做好销售材料支持，组织周会，同步复盘结论并制定下一阶段销售目标。
4. **供应链与成本管控**：联合运营与采购团队，基于销量表现预判制定采购计划；全程跟进订单交付与库存周转，实现综合成本管控与供应链效率提升。
5. **合作资源拓展**：拓展B端带货达人与新销售渠道，搭建稳定外部合作资源库，实现渠道增量突破50%，为核心业绩贡献主力。
6. **私域客户沉淀维护**：搭建私域账号矩阵，维护客户社群活跃度，推进私域引流 - 转化 - 复购完整业务闭环，强化用户长期留存与价值。

2019.12 - 2021.07

上海果嘉信息科技有限公司

运营专员 | 3C数码行业

1. **销售业务支持**：负责京东/拼多多/转转多平台3C数码店铺的订单处理、库存管控、发货协调和客服咨询等运营工作，月均支持销售1200台左右产品，保障月GMV300万左右、年均GMV5000万的业绩目标达成；联动采购、物流及售前售后团队搭建高效协同体系，解决销售全流程中的履约问题。
2. **运营统筹与供应链整合**：负责销售目标制定、产品定价、采购成本与库存管控，根据平台营销节奏更换店铺主图详情页设计；主动对接平台运营争取核心活动坑位，参与百亿补贴竞价，联动仓库、客服及售前售后团队搭建高效协同体系，保障销售全流程顺畅落地。
3. **数据分析复盘与优化**：每周进行竞品价格、型号、配置、赠品等数据对比分析，及时调整主流流量品运营策略，挖掘自身差异

化竞争优势品，制定销售计划；每月输出店铺运营数据报表，基于数据复盘制定下一阶段目标，保障销售业绩稳定增长。

4. **跨部门协作**：对接电商平台类目BD负责人，协调争取活动资源位和沟通产品需求及推广计划，对接采购、物流和售后团队，沟通备货计划降低库存周转率，解决客户投诉问题优化客户话术方案，推动跨部门协作流程标准化。

| 项目经历

2025.06 - 2025.07

项目名称：美的上海国补&入驻招行项目

项目周期：2025.06-2025.07

所属公司/岗位：上海益盈鑫 | 渠道销售支持岗

核心行动：

1. 负责美的入驻平台项目全流程落地，整理资质资料，对接平台审核，完成店铺开通及基础搭建；
2. 对接招行大家电采销平台沟通合作政策、保证金、扣点及资源支持，对接美的上海营销中心完成项目申报产品清单、产品申报材料等，获取政企渠道专属供货价格；
3. 对接美的品牌方与平台方，完成发货系统对接，敲定合作快递、仓库配置等合作细则；统筹合同签订、品牌授权及渠道合规管理，确保入驻及运营全流程符合平台和品牌规范。
4. 定期同步项目进度，多方对齐节点推进落地；

项目结果：统筹项目全流程落地，负责**跨部门协调、资料整理、合同签署、合规管控、进度推进**，将常规2-3个月的开店流程压缩至1个多月完成，成功落地国补项目对接，为产品参与政策补贴、拓展销售渠道奠定基础。

2025.04 - 2025.05

项目名称：洁柔品牌直播带货渠道项目

项目周期：2025.4—2025.5

所属公司/岗位：上海益盈鑫 | 渠道销售全流程岗

核心行动：

1. 独立完成微信小店从零搭建与资质材料筹备，拓展新增B端带货合作渠道项目落地，负责完成商务洽谈与合作落地；
2. 统筹货方、仓库、客服三方，保障订单从下单、发货、售后的全流程顺畅履约；
3. 搭建标准化客服话术与培训体系流程，规范服务与应答标准，保证符合合作方要求；
4. 全程支持直播落地执行，产品视频拍摄，监督品牌直播流程执行，保障品牌宣传合规规范；

项目结果：负责渠道开拓、**流程搭建、订单统筹、履约管控、台账管理**，成功跑通销售全流程，搭建标准化运营体系。当月总销售额突破100万，渠道业绩实现3倍以上增长。