



高祉君

ID: 216410227

(到岗时间待定)

女 | 30岁 | 现居:南京 | 无工作经验 | 普通公民

✉ hsglgcrr@163.com

☎ 13718426710

最近工作 (1年5个月)

大客户销售（实习） | 中信和业投资有限公司

最高学历/学位

工商管理 | 伦敦大学学院 | 硕士

求职意向

市场/营销

南京 | 全职

大客户销售

南京 | 全职

项目经理/管理

南京 | 全职

个人优势

同时具备甲方与乙方经验,熟悉从品牌方的业务目标与合规要求,到代理侧的资源整合与交付节奏;能在策略高度与执行颗粒度之间快速切换。覆盖多类型项目与触点(线下活动/会务、整合传播、内容与物料出品、媒介投放),围绕不同阶段的关键指标建立协同机制与进度看板。

除市场与策划外,直接承担招商与业务拓展:参与渠道开拓、客户洽谈与签约闭环,结合产品板块持续优化方案与报价模型,提升转化与复购。优势在关系与预期管理:与客户保持高频、透明、量化的对齐,清晰划分边界与责任;对内善于跨部门协作与资源调度,建立“红黄灯”风险机制与例会/看板节奏,提升团队效率与交付质量。

工作经历

负责中信集团下属京城大厦营运与招商租赁的经营指标达成,统筹收入/利润、空置率控制。客户活动与内容传播,以及商管与集团资源协同。组织客户活动与业务内容传播,以及物业与集团资源协同。

参与制定公司中长期品牌发展战略,明确品牌定位及核心价值。策划并主导品牌营销策略、提升品牌知名度和用户认知度。独立负责大型品牌活动(展会、发布会、用户庆典等)的创意构思和方案撰写及协调内外部资源确保活动落地。

项目经验

中信京城大厦运营与改造

2024.01 - 2025.01

项目描述:

负责中信集团下属京城大厦的商业管理与资产运营,统筹营运与招商租赁指标(收入/利润、空置率控制),在客户活动与内容传播的同时直接参与招商谈判与渠道拓展,推进商管与集团资源协同,形成“品牌驱动+业务落地”的一体化能力;在项目中完成从市场策划到商务洽谈、签约落地的闭环,持续提升招商效率与楼宇经营质量。

公司沉淀“活动带招商、内容促转化”的运营模型,提升资产运营的可持续性与抗周期能力。

中信+生态协同(2025生态资源整合与联名活动运营)

负责生态资源统筹与联名运营,基于产业与区域研究梳理物业/媒体/客户/供应商资源池与置换规则,明确受众与目标;在行业沙龙、路演与跨界联名中,运用市场调研与竞品分析、行业趋势研判快速理解消费者行为并绘制用户画像,洞察核心痛点,据此制定清晰的营销目标(提升品牌知名度、获取线索、促进转化),落地主题与物料标准;

跨部门、跨子公司与上下游客户协同执行,统一数据看板(收入/空置/线索/触达)与复盘机制驱动迭代,合规流程与风控预案贯穿全程,同时以扎实文案输出(广告语、社交内容、新闻稿、脚本等)保障传播效果与一致性。

公司形成“资源池+置换规则+指标看板”的生态协同框架,增强跨板块联动能力与活动复用率。

快闪店(2024项目营销策划与传播统筹)

2024.01 - 2024.12

项目描述:

人民日报中国品牌日 美好博物馆 快闪店(2024项目营销策划与传播统筹)

负责整体策划与传播统筹,运用受众分层与信息架构统一口径和主视觉,媒介按央媒—行业—自媒体分层推进;现场以议程、动线、供应商、预算“四关”管控,数据看板联动案场按小时调节导流,舆情分级处置常态化运行。累计曝光约120万+、行业转载30+;到访约2.5万人次,全程无重大负面。

项目在品牌与公信力上稳步抬升(央媒背书、行业转载),实质拉动招商与合作线索增长;同等预算下触达与到访效率提升。

完美中国海外研讨会与周年庆典(斐济/澳洲/新加坡)

2023.01 - 2024.01

项目描述:

从多国市场与受众特性出发完成调研与客群画像,制定议程与礼宾SOP、卖点叙事与多语种内容策略;搭建人员/证件/航班/住宿/餐饮全链台账与地接资源库,协同同传/翻译/品牌创作/大数据投放团队,确保物料与传播出品质量;配置出入境与安全风控清单、应急预案与舆情监测。

此项目带动后续商务洽谈与合作拓展;公司沉淀“多语种内容+全链台账+风险预案”方法论,提升海外项目的复制效率与交付质量。

中信和业内部品牌与品宣(2024年度品牌策略与传播落地)

负责年度品宣统筹,围绕“产城融合与产业服务”主叙事统一集团与业务线口径与视觉规范;分时间段与各业务线开展跨部门协作,建立季度线索征集与审核机制,按月收集可发布素材(签约落地、项目进展、人物故事、公益行动),形成官微—视频号—线下活动的联动安排;重大节点(年度工作会、重点签约、公益行动)做峰值发布,日常触点保持常态输出。

完成年度市场与受众研究、信息架构与内容规划,制定传播日历与主题策划;对接创作与大数据推广团队保障出品质量,搭建声量/触达/转化指标看板与复盘机制,按季度迭代策略与预算配置。
公司形成“主叙事+指标看板+季度迭代”的品宣体系,降低后续传播与转化成本。

教育经历



伦敦大学学院

留学

硕士 · 工商管理

2022.09 - 2025.06



莫纳什大学

留学

本科 · 市场营销 (管理学)

2016.09 - 2019.10

声明：以上人才信息仅供南京久驰机电实业有限公司招聘使用，禁止用于其他任何用途。
一经发现我司有权采取一切必要措施，包括但不限于暂停或终止服务。
操作时间：2026年02月24日，用户ID：21046554