

PERSONAL RESUME

窦生安



13001500894



cuq9cn@aol.com



广东省河源市

广东省河源市 / 2004.07 / 2 年工作经验 /



教育背景

2006.06-2010.06

北京体育职业学院

自动化



工作经历

2007 年 08 月-2018 年

首汽租赁有限责任公司

总经理助理

06 月

1、负责 5G 边缘计算相关产品的产品规划、需求调研与分析、竞品分析、行业分析，确定产品定位及策略方案，以及运营计划；2、负责 5GMEC 相关产品的生命周期管理，包括需求搜集、版本规划、设计研发、客户落地、持续运营、迭代改进产品等，达成业务目标；3、领导并驱动研发、测试、技术交付等多个部门，跟进产品开发进度，推动产品按计划上线；4、产品文档资料撰写和维护，与研发、解决方案、市场售前销售人员进行产品培训、解决方案完善等密切配合，推动产品的销售；5、与客户保持沟通，快速响应客户需求，跟进产品关键数据指标和用户反馈，持续完成产品的迭代计划和迭代方案；6、技术专利和软文的撰写与申请；7、能够处理复杂的网络运营问题，创造创新的服务解决方案；8、成为客户信赖的技术顾问；9、参与知识转让、技术资料和信息共享。



工作经历

2000/06-2018/11

海南翔泰渔业股份有限公司

.NET 开发工程师

1.负责协助公司污水处理厂、站机电、电气、自控系统方面的运营事宜，提供技术支持，提出合理化建议。负完成员工的自控培训工作。2.负责完成新建项目电气自控方面的方案和图纸审核、配合完成自控方面的调试、参与项目验收。3.协助设计和采购部门对电气设备购买进行选型确定。4.对于交付业主运营的项目提供后续的技术支持。



工作经历

2004/02-2019/09

福建华威集团有限公司

电商运营专员

1、负责计划并推进运营事业部的运营战略与策略，实现运营事业部各项年度运营指标；并对运营成本进行预算和控制。2、规划运营事业部的整体运营、业务方向、团队建设及协调管理工作；3、负责制定、落实、完善运营部各项管理规章、制度和操作流程。4、配合市场部制定市场的经营前景规划，负责运营事业部市场活动的策划和落实。5、负责公司各项目服务品质监控、顾客满意度调查及经营管理目标、指标测量、应急准备的管理、控制工作。6、全面掌控各部门和项目处的经营、服务状况，合理调配人力、物力、财力，全面完成任务指标和工作计划，不断提高经营管理水平、服务管理水平和经济效益。7、对客户及竞争对手随时进行跟踪和分析，形成客户档案和竞争对手档案。8、宣传推广运用 APP 平台及远程监控系统，便于客户掌握设备健康状态及现场维保情况；9、做好公司品牌完善及塑造工作、扩大社会影响和行业知名度；10、完成公司赋予的其他任务。



项目经历

2005/09-2014/12

统战部——统战理论研究

1、负责项目相关的行政人事工作。2、完成与项目运作相关的各部门之间的沟通、配合，。3、认真及时完成公司行政人事管理部领导分配的其它工作。

2006 年 06 月-2014 年 10 月

华南敌后抗日根据地经济建设研究

1、负责商务拓展和各渠道代理商关系维护，完成商务谈判、合同签订等工作；2、负责监测、整理和分析各种市场信息，为公司发展及产品运营及时提出建议；3、负责合作渠道和平台的日常推广资源协调、开服计划协调、对账和结算等问题协调；4、负责深入了解渠道平台及其用户特点，对渠道的运营数据进行分析，与游戏运营部门合作，共同提升渠道的运营质量；5、负责产品上线前后一系列对接与维护工作，包括但不限于游戏数据的沟通与反馈、对接 cp 等 6、负责监测、搜集、整理和分析各类市场信息、行业发展趋势，定期反馈和总结报告。二、

1997/04-2010/08

广州新岭南文化中心重点研究

1、接受公司在业务覆盖地域内对员工进行的区域调整和工作调整；2、能够协同网络发展总监开发渠道，独立完成与渠道人员进行业务沟通；3、有足够的情商，亲和力强，交际能力强，能快速与资源方达成意向合作；4、熟悉公司及所有业务板块，能够正确并熟练的讲解；5、能够快速准确的获取做方案所需要的渠道方各类信息；

2007 年 05 月-2014 年 10

月

量子信息技术的认识论研究

1、组织进行区域市场价格走势、竞争对手及重点楼盘信息等的收集、分析和研究；2、负责编制项目整体营销方案，明确营销策划思路、推盘节奏、推广要点、营销费用预算目标等并组织实施；配合集团总部制定跨区域/项目营销推广方案，并推动本区域本地开展；3、负责根据项目营销工作的开展，编制项目各阶段营销方案/计划，并组织实施；4、根据确定的营销方案、计划，负责开展本地项目营销推广活动和媒体投放，并进行效果评估，监督事业部营销推广管理；5、负责区域本部权限内营销类供应商入库、选择、评估、合同和履约管理；6、负责当地各类营销媒体资源的使用与管理，维护日常关系；7、负责定价及货量策略管理。盘点、跟踪区域内各项目可售货源及去化情况，审核权限内各项目全新组团定价，并根据组团定价体系，制定项目优惠政策、价格调整策略、付款方式。



自我评价

良好的公共关系意识，善于沟通，具备一定的活动策划和组织协调能力。

良好的心态和责任感，吃苦耐劳，擅于管理时间，勇于面对变化和挑战。

良好的学习能力，习惯制定切实可行的学习计划，勤于学习能不断提高。