



## 个人信息 (Personal Info)

电 话: 18601101190

年龄 37

邮 箱: 727689297@qq.com

工作状态: 离职, 看新机会



## 自我评价 (Self-assessment)

- **职业背景:** 多年国内和海外市场拓展经验, 能胜任绝大部分发行/市场/运营方向的工作。熟悉北美/欧洲/东南亚/韩国/日本等市场, 英语和日语可以熟练作为工作语言使用。
- 八年 Web 3 行业经历, 对交易所/BC/Gamefi/Slot 产品的海外用户增长有成熟渠道和丰富的经验。擅长 KOL、社区、工会等多种海外用户增长方式, 200+核心代理资源, 1000+海外 KOL 和社区成熟推广渠道。六年 游戏行业经验, 拥有丰富的国内外研发商/发行商资源, 擅长海外发行/海外运营/海外投放等。
- **专业能力:** 擅长完成海外各品类产品的 0 到 1 推广, 对用户数据敏感, 在国内和海外市场均有成功案例与优质渠道, 有成熟且配合默契的团队成员, 可以通过内推快速组建海外市场和运营团队, 行业口碑良好, 无不良记录, 支持全方位背调。
- **语言能力:** 英语雅思 7, 日语二级证书, PMP。
- **其他:** Steam 库存 800+, DND&辐射骨灰级玩家, 泰拳/潜水爱好者。



## 教育背景 (Education)

- |                   |        |          |    |
|-------------------|--------|----------|----|
| ➤ 2010.09~2013.03 | 北京邮电大学 | 计算机科学与技术 | 硕士 |
| ➤ 2006.09~2010.06 | 重庆邮电大学 | 计算机科学与技术 | 本科 |



## 工作经历 (Work experience)

2024.12 ~ 至今

VOOX 交易所

COO

- 背景简介: VOOX 是一家合约为主的交易所, 月交易量在 30~50 亿美金左右, 其主要市场为韩国、日本、台湾、英文四个地区, 用户全部分布海外, 不做国内市场。
- 1、担任 VOOX 交易所 COO, 负责除产研之外的一切业务, 包括市场、商务、运营、中台、风控、量化等部门的的全部核心业务, 直接对收入指标 (交易量/FTD/DAU/净手续费) 负责。其中月交易额平均做到 35 亿美金, 注册用户 67 万人, DAU 1600 人。直接每周定期对投资人汇报推广进度和财务模型。
- 2、从零开始开拓日本和台湾市场, 2 个月的时间快速起量, 日本做到 5 亿, 台湾做到 2 亿交易量, 其中 30%为自然量 (无返佣), 70%为代理。
- 3、从零开始组建整个推广和运营团队团队, 成员大多均是内推, 实现业务从到一的增长和基础架构搭建。负责制定整体的项目推广运营计划, 用户目标和整体预算规划, 以及 ROI 和 ROAS 产出占比。
- 4、拥有各地区核心推广和代理资源, 其中韩国几家月交易额 30~50 亿的头部代理, 以及日本 FTX 前顶级代理等。同时能够快速树立各地区本地品牌, 通过 KOL/带单社区/电销团队等, 快速起量。
- 5、管理各部门中国和外籍团队, 纯英文工作环境, 保证团队的有效管理和每日产出, 盯紧进度。

**2023.1 ~ 2024.12**

**Space Nation**

**海外发行&运营负责人**

- 背景简介：Space Nation 是一款太空题材 3A 品质的 Web3 游戏，PC 端的 MMORPG。游戏内战舰、武器、船员等均是 NFT 资产，双 Token 机制。目前估值 1.75 亿美金，是 Top10 的链游之一。
- 1、担任市场&运营总负责人，下属团队 6 人，负责项目整体的海外用户增长和转化。上线初期从零开始，通过 KOL/社区/工会等多种方式实现海外用户增长，目前用户总量超过 100W，其中推特 48W 人，Discord 20W 人。用户来自北美、欧洲、东南亚等地。项目链接推特搜索 SpaceNationOL
- 2、负责 Token 经济模型设计，以及上所（Dex/Cex），二级市场做市策略设计。负责白皮书和融资 Deck，帮助完成项目首轮融资 500 万美金。以及 Token 后续上线交易所，和二级市场做市管理
- 3、负责早期的 NFT 以及游戏经济模型设计，如 NFT 类型和定价，美术风格/元素，上线 Opensea 平台，首期 PFP 头像单价 0.32ETH，3000 个单日销售完毕总收入超过 960ETH。
- 4、负责制定整体的项目推广运营计划，首年的用户目标和整体预算规划。根据不同语种地区的用户特性和画像，划分优先级，制定推广时间节点和具体执行计划，对用户数量和收入指标负责。
- 5、负责所有海外推广渠道拓展和维护，如 FB/GG 代投，TG bot 投流，并阶段性对推广数据进行复盘，总结 ROI 和 ROAS，优化投放素材和活动，决定后续推广和投流策略。
- 6、上线 Steam 和 Epic 等 PC 游戏平台，通过 EA 版本和粉丝预约页等手段，完成种子用户积累。

**2021.07 ~ 2023.1**

**FameEX 交易所**

**COO**

- 背景简介：FameEX 是整体市值和交易量 Top30 的合约和现货交易所，整体用户来自于东南亚、韩国、欧美地区，以及部分日本用户。
- 1、带领团队 12 人，负责公司所有市场运营工作，最主要是海外的合约用户增长，几乎从零开始做，到整体注册用户超过 80 万人，其中 TG 群 16 万用户，日均交易用户超过 8000 人，单日交易额超过 1 亿美金。
- 2、带领市场运营团队，建立海外社区（Discord、Telegram），海外自媒（Twitter、Youtube），海外 KOL 资源库（1500+），其中包含品牌/带单/用户裂变等 KOL，完成用户增长目标。主要用户来自于东南亚、北美、日本、韩国等。小语种地区覆盖俄罗斯、西班牙、巴西、越南。
- 3、设计相关的 NFT 和 Gamefi 产品，配合用户增长完成业务推广，在国内寻找成熟的 Web2 游戏并完成链改。配合交易所业务做用户的增长、留存、裂变。

**2020.09 ~ 2021.07**

**超参数科技**

**市场商务负责人**

- 背景简介：超参数擅长做最极其拟人化的游戏 AI 产品（AI 陪玩），为游戏行业内游戏公司进行服务，提升用户的留存/付费等数据。同时超参数有自研游戏团队，并在海外区域自主发行。
- 1、负责公司对外的商务和销售业务，主要为国内游戏公司的开拓、维护以及合同签订等。总共拓展游戏客户数量约 120 家，其中成功签订合同十余家。客户主要集中在北京、上海、广深、成都等地，建立并带领总共 5 人的商务团队。2020 年 KPI 为 2000 万，2021 年 KPI 为 8000 万人民币。

其中知名海外公司如动视暴雪、Garena、DeNA、完美世界、V 社等，国内知名公司如网易、莉莉丝、37 互娱、竞技世界、沐瞳科技、凯撒、乐逗等。

**2017.08 ~ 2020.09**

**Becent (币森交易所)**

**CEO**

- 背景简介：Becent 交易所为个人创业的交易所，创始团队 7 人（其中 2 个为投资人），峰值员工 100+，公司创立三年，历经交易挖矿/合约/Defi 类产品转型，于 2020 年关闭，公司解散。
- 1、负责币森交易平台除产品技术以外的全部业务，组建并带领整个市场运营团队。前期独立个人完成公司融资，融资总金额 35,000 ETH，投资人包含国内和韩国的所有顶级 Tokenfund。产品上线后，制定市场运营团队的人员 KPI 和市场推广预算，实现公司团队的自负盈亏。
- 2、开拓中国、韩国，日本，东南亚地区的市场。平台历经 2 个月的时间，从零做到了 28 万用户注册，其中 2 万人完成了最高级 KYC 认证，平台上线后日活用户 6000 人。币森被韩国和欧美等多个媒体报道转载，巅峰时期平台日均真实交易量破一亿五千万人民币，为全球前 20 交易所之一。
- 3、据公司的规划与发展目标，制订产品推广、活动营销、跨界合作等市场推广计划，同时在全球各地举办发布会并参展，主流会议发表演讲，在主流媒体定期有个人的行业采访。
- 4、洽谈 Twitter 和 Youtube 的海外 KOL 和知名大 V，合作人数 60+。制定合作模式导入用户，通过对用户和社区的活跃程度逐渐进行渠道调优。

**2014.08 ~ 2017.08**

**北京华清飞扬通讯技术有限公司**

**海外发行/商务总监**

- **职责总述**：负责所有海外区域游戏业务发行工作，包括和各区域独代和联运合作伙伴的商务谈判，针对不同类型游戏制定海外发行和买量策略。具体大区包括北美，欧洲，日韩，港澳台，东南亚等。对用户数量，ROI 转化率，收入等数据直接负责。
- **海外发行**：根据公司战略制定海外发行目标地区策略方向，并根据不同的游戏类型来制定各地区的发行和推广策略。独立从零开始完成《战舰帝国》海外推广，做到了次日留存 35%，付费率 4.5%，单地区月流水 3000 万人民币，2015 年总体流水 4 个亿，多个主要国家畅销榜前 20 名。
- **产品引入**：根据游戏品质，每年平均引进 10 余款左右的游戏产品，同时负责游戏引入前期的评测工作，并输出初步评测报告，后续的市场收入预期，挑选适合公司发行的游戏。如《剑侠情缘兵器谱》，《一统天下》《冒险与挖矿》等，其中《冒险与挖矿》上线后首月流水 600 万人民币。

**2012.05 ~ 2014.07**

**北京畅游时空软件技术有限公司**

**海外商务经理**

- 负责游戏产品引入工作，合作伙伴为国内外各大游戏 CP，负责初步的游戏评测，并写出深度评测报告。针对有价值的产品，后续开展商务谈判工作，完成游戏引进合作。在 2013~2014 年主导完成了 6 家 3A 级游戏公司签订合同，如 CAPCOM、育碧、Take2、光荣、动视暴雪等。期间一共签订海内外总共 121 款游戏的授权，其中 3A 级游戏 7 款，如《NBA2014》，以及全球 2015 年度最佳游戏《巫师三》，均拿下了中国区域的独家代理权。