



梁先生

大专 暨南大学 | 本科 (在读) 深圳大学

男 | 38 | 15818586769 | edliang@126.com

自我评价

1. 经验背景：19 年电子行业从业背景，熟练供应链全体系流程与制度的搭建与运营；熟悉 IPD 流程供应链端管控要求；与时代进步，从传统电子跟随智能家电，具备判断行业趋势的能力，多次由 0 到 1 搭建供应链团队以及供应链体系。
2. 产品优势：熟悉扫地机、洗地机、吸尘器、吹风机等智能家居产品的市场、行业及供应链，熟知大宗物料、结构件、功能模组、电子物料等成本模型及价格趋势，具有良好的成本控制经验，善于应用成本策略；
3. 数据分析：熟练使用 **PPM、SPM、SMART、SWOT、VAPE、ESI、TQRDC** 等各种模型，结合 PMC 出身，横跨采购，覆盖至全部供应链环节，在供应链方面深入了解，具备较强的数据分析能力、协调沟通能力、业务逻辑思维，同时拉动各个部门，在供应链的整体管理中借力推进产品进展。
4. 工作态度严谨，能承受工作压力，高效按时地完成工作计划，主动、乐观、阳光的采购价值观。

工作经历

2024.2-2024.11

深圳银星智能科技股份有限公司

供应链总监 | 家庭清洁机器人

成立于 2005 年，，专注为客户提供家庭服务机器人整机方案设计服务、制造服务以及增值服务，是一家集研发、生产、销售于一体的国家高新技术企业，也是中国服务机器人行业的龙头企业。

在职期间的主要职责和主要内容有：

1. 战略管理：根据供需双高不确定性的客观环境，拟订与推行**柔性供应链战略**；
2. 供方管理：建立或优化供方管理制度群，提升供应商资源池质量和供方能力。通过建立供方准入指导性门槛、选型地图或能力地图、供方选择标准等多种制度组合，实现高质量寻源与引入；通过建立 TQRDC 多维度，由品质、研发、供应链多部门的共同考核评价，实现对供方能力提升的科学牵引；供应商建立黑名单管理制度，明确合作底线、红线；建立包含高层交流、绩效交流、技术交流等的供应商交流机制，加强双方、甚至多方的沟通联动，及时发现管理薄弱点并及时改进；督导一揽子合作协议的落地，护航公司在商业合作中的利益。
3. 选型管理：推行共同选型、早期介入、ESI 管理、**坚定破独** 等措施，化被动为主动，实现合理选型，改变前期高独供、低复用的选型状态；在项目中，收缩通用器件资源池、规格池，提升器件复用率(**目标 60%以上, 当前 20%左右**)；同时，**100%** 规避了关键器件独供情况。新项目器件选型达成率 **98.35%**。通过分别建立通用物料认证、关键器件认证、二供导入认证 3 个流程机制，提速器件和新供方导入；
4. 精简归一：优化品类资源策略，精简冗余供方，实现 **30%** 精简率；针对适配器、电池包、传动件、风机马达、纸箱材质等关键器件，策划归一专项，预计**编码精简率 30%~60%**。通过供方数&编码数双精简，布局聚量策略，强化与供方的合作关系。
5. 成本管理：**以目标成本为中心，以端到端成本管理为基础**，通过成本模型、定价策略、竞品分析、行业调研等一些列手段，实现同规格新项目成本**领先行业竞争 5%~10%左右**。通过战略策略、份额策略、高层策略、团队策略等组合拳头，实现年度降本 **4500 万左右, 6%。**

6. 交付管理：建立交付联动系统，优化执行采购组的时间结构，释放 **25%** 工作精力，**改变“困局”，实现“走出去”**；建立需求与产能例行匹配机制，将瓶颈物料的欠料比例**从 21%到 3%左右**；通过拉通预测、订单、排期的数据应用机制，结合物料采购周期、备料规则，将整机的齐套周期**从 60 天压缩至 45 天**，特别订单甚至 30 天。
7. 组织建设：基于“大产品”供应链管理，建立**三段纵深式**组织结构，即聚焦行业&预研、精通品类、项目管理的专家组，聚焦项目开发、品类经验丰富的开发组，聚焦交付保障的执行组。
8. 团队建设：建立绩效+激励(含短期激励和长期激励)的**双驱动**机制，以及推行实战案例分享、经验经、团建、来自供方的培训、来自咨询机构的培训等一些赋能方式为团队成员做提升赋能，加强团队凝聚力和战斗力。

2022.3-2023.12

无锡同方聚能控制科技有限公司

运营总监 | 家庭清洁机器人

公司成立于 2014 年，以无刷电机、无刷风机为主营业务，服务于清洁行业 TOP10 客户群体。于 2021 年中筹划、2021 年底启动整机组业务，产品主要有洗地机、吸尘器、清洗机、吹风机等清洁、护理类产品。为小熊、追觅、Cecotec 等客户 ODM 产品并启动模具、验证至量产状态。

在职期间的主要职责和工作内容有：

1. 团队建立：建立来料、制造、交付全流程解决方案，形成完整供应链方案，赋能团队建设，提升团队综合素质水平。
2. 质量体系：建立与推行质量体系，制定质量控制计划，兼顾选型、设计提升质量成熟度。对外把控供应商提供的零部件质量，制定提升计划对供应商管理水平进行相应的提升，并关注售后质量服务状态，构筑质量护城河。
3. 实验室建设：创建、维护测试大纲，规划实验室设备，管理设备、测试样机，策划新品测试并开展实施，完成企业标准系统建设，有效识别与规避安规风险，提升公司质量体系水平。
4. NPI 导入：组织制造验证，研究与优化生产工艺，统筹新产品导入全流程，会评设计方案，规划工装制具、测试设备，针对组装问题形成解决方案与工艺文件。
5. 采购管理：推进 TQRDC 平衡，通过主导供应商管理(开发、导入)，建立高效的团队及供货体系，通过搭建供应商综合绩效考核体系，动态管理供应商资质。
6. 物料保证：建立提前介入流程，管理物料选型，降低风险，对于关键物料提前预估风险并进行措施防范，整合各类物料品类，推进选型归一化，最大程度控制物料供应异常。
7. 系统与标准体系：分解产品功能指标，建立物料外观标准、物料包装标准、环保识别标准，搭配供应链中的各类规范。

2016.12-2021.11

北京石头世纪科技股份有限公司

资源开发经理 | 家庭清洁机器人

国内智能清洁行业头部企业，成立于 2014 年 7 月，于 2020 年 2 月登陆上交所科创板。

在职期间的主要职责和工作内容有：

1. 疫情供应管理：持续关注疫情的发展趋势，结合历史销售数据，市场供应环境，及时调整备料策略，紧急启动疫情影响风险识别，协助一、二级物料供应商解决人力资源、复工核查等等办法，确保了疫情期初期的供应保障。
2. 成本管理：输出成本控制策略，实时关注有色金属大宗原材料行情变化，及时调整采购价格，坚持选型阶段展开竞争，在选型前期获取优势成本，持续促进项目成本目标的实现。
3. 供应商管理：建立与推进关键供应商 QBR，联合 SQM 一起，识别与管理核心质量风险点；联动 sourcing team，识别 AVL 供应商合作风险，推动关键模组产线升级、自动化建设。
4. 研发支持：在架构选型前期，与研发、sourcing 团队，共同选型，按项目进度要求，及时完成全新模组(隔膜泵、成交流窜机、散热风扇、风机叶轮、线光源、直接电磁阀、直流电磁泵等)的行业调研、供应商开发与导入，规格选型等，完成项目进度的要求。
5. 项目管理：以采购代表角色，领自有品牌第一代 & 第二代 & 第四代扫地机、商用机、齿轮箱、投影仪等重要项目的选型配置、成本控制、进度控制、风险预控、产能规划、交付能力等，护航整体项目进度按计划达成。
6. 流程体系完善：参与 IPD 体系搭建，拟定采购端节点管控要求与标准；主导建立与推进供应商考核制度；优化完善供

应商导入、器件选型、二供导入、黑名单管理等关键业务流程。

2007.11-2016.11

金宝通电子(深圳)有限公司

PMC | 智能物联控制

创立于 1974 年，于 2006 年在香港联交所上市，是一家专注于物联网设备和智能控制器技术、产品以及制造解决方案的企业。在公司先后担任过 PMC、PMC 主管、采购、采购主管等岗位。

在职期间的主要职责和工作内容有

- 1. PMC 计划：根据销售计划，编排、制定、跟进与实施生产计划和物料计划，结合生产情况，评估及承诺销售订单交付时间；同时监控库存水位合理度，提高库存周转率。
- 2. 采购计划：关注市场供应变化，调整采购计划，保障交付计划的达成，在项目获取中，综合应用报价、议价策略，获取成本竞争优势，提高项目中标率。
- 3. 团队管理：组织培训，提升组员业务水平，通过绩效管理，发现薄弱环节，形成闭环提升。

2005.7-2007.10

柏力电子二厂

PMC | 手机锂电池

成立于 1998 年，是一家集研制、开发、生产销售手机锂电池于一体的港资企业。

在职期间的主要职责和工作内容有：

- 1. 根据销售计、编排、制定、跟进与实施生产计划和物料计划
- 2. 控制仓库库存，设置安全库存
- 3. 协调处理生产异常

项目经历

2024.06-2024.11	石头第一款 JDM 扫地机
2024.03-2024.11	YX 第三代旗舰平台扫地机
2024.02-2024.11	LG 全能基站扫地机
2024.02-2024.11	飞利浦 全能基站扫地机
2024.02-2024.11	Arcelick 高端吸尘器
2024.04-2024.10	YX S10 洗地机
2022.11-2023.11	追觅第三代旗舰洗地机 H30
2022.10-2023.05	Cecotec 高速吹风机
2019.08-2021.11	石头第一款商用洗地机器人
2017.02-2021.11	石头第一、二、三代扫地机