



许植淳

性别：女 | 生日：1991.5 | 微信：13546879160 | 邮箱：lydian66@qq.com

求职意向：AI领域或互联网行业 售前解决方案经理/产品运营 | 期望薪资：18K-23K

综合实力

业绩TOP，擅长客户运营维护；学习能力，沟通能力，共情能力，执行能力，协调能力，风险管理能力，擅长SOP化梳理、工作流思维，顾问能力，了解制造业的互联网从业者，有创业经历更懂多元视角

技能

- COZE基础智能体制作
- AIGC多模态工具基础使用
- Python 基础使用
- 剪映
- 航拍
- 大学英语六级
- 基础Office办公软件使用

海外履历

多次海外工作生活经历，如大一期间赴美工作实践为期4个月，外贸创业期间多次独立前往欧洲、东南亚等地参展，具备多元视角。

学习成果

得到高研院校友，得到学分845；了解基础的AIGC模型学习和形成机制，善用提示词，了解编程思维，以及学习编程中；了解多模型思维和爱好心理学。

工作经历

创业阶段 (2021年8月 - 至今)

与工厂老板合作拓展外贸业务，专注小众食品。期间主导和完成生产管理的搭建优化和运作，包括生产SOP梳理和数字化管理，搭建产品管理、库存管理、客户管理系统。从0到1搭建和带领跨境To B和To C团队近20人，包括招聘，绩效制定，产品和业务培训，行业法规和出口报关培训等。主营阿里国际站，1688和亚马逊平台，完成年近450万的批发内外销销售额。主导筹备和参与境外展会，独立开发海外客户和上门洽谈，拿下行业欧洲top3商超品牌客户。

阿里巴巴网络技术有限公司 阿里国际站高级客户经理-SaaS业务运营经理 (2018年5月 - 2021年8月)

业务岗期间负责国际站产品组合销售和客户维护，拿下区域最快新人百万业绩，并以60%的客户数取得。并有多行业标杆客户案例输出。组织和主讲平台操作和P4P投放基础课程。21年晋升P6。中台岗期间，负责SaaS新产品的内部培训、销售陪访和实施服务。主导SaaS软件的FAQ梳理、竞对分析和培训课程制作，并代表大区前往小满总部培训和分享。

婚礼纪 BD经理 (2016年5月 - 2018年2月)

负责婚礼纪广州地区线上广告产品的销售以及客户运营维护，为商户制定营销方案并进行二次销售。任职期间为广州地区Top Sale，南方大区M0，婚庆品类组组长，多次突破城市最高收款额和单个商家合作额，并带领婚庆组成员，合作商家超过竞对平台，并带领新人，负责培训和招聘等。

去哪儿网商务拓展经理 (2014年9月 - 2016年3月)

负责区域内酒店产品的客户签约和商家运营维护，根据淡旺季和消费需求、产品特点提供酒店产品策划方案等。在公司完成基本客户覆盖的时期入职，在此前提下仅花了四个月实现业绩超越老员工，成为销冠，并且在任职期业绩基本维持TOP5，获得过拜访王，签约王，各种月度指标的冠军，及最佳新人，最佳员工等称号；帮助BDM进行各项数据的整理分析，帮助团队夺得多次最佳团队；组织过员工活动和员工培训等；并且带过两名徒弟，并使徒弟也成为新人王。

教育经历

惠州学院 国际经济与贸易 本科

实习经历

汕头市天骏国际货运有限公司 管理培训生 (2014年3月 - 2014年7月)

负责销售类和市场类的工作。在工作期间熟悉掌握了各个部门的工作流程，负责海运业务销售，开发新用户，为客户制定出口运输方案；进行市场推广，市场询报价等工作，并担任销售经理助理一职，协助其日常销售工作和整理销售数据等。

汕头市麦尔教育培训中心 实习生 (2012年6月 - 2012年8月)

担任市场和行政类的助理工作。在实习期间负责日常课程安排、文案整理、前台接待等工作，并担任助教。

赴美实践活动 (2011年6月 - 2011年9月)

参加赴美实践活动，在美工作及交流游历。

志愿者经历

高中加入学校青年志愿者团队，服务学校大型活动，如艺术节、130周年校庆等；并到聋哑学校、老人院探访，到贫困小学助教等。大学和工作期间参加蓝天义工、三元饭堂等公益机构组织的资源活动，帮扶贫困群众和残疾人士。

大学经历

大学加入学校学生会网技宣传部，负责筹备、组织和宣传等工作，承办校园艺术节，协助学生会举办校园十大歌手，辩论赛，协办学校65周年校庆等；加入学生社团企业与市场调研协会企划部，负责各种社团活动、大型晚会比赛策划、组织和主持等。2011年获得“学生会优秀委员”“企业与市场调研协会优秀委员”等称号。2012年获惠州学院首届中国电信飞young杯市场营销大赛冠军。此次活动要求系为电信手机的校园推广和销售制定一套完整的营销推广方案并进行实战销售。在决定参加后，我组建了团队，大家从校园市场调查、方案策划、销售策略制定、活动宣传，再到产品销售实战等环节一路过关斩将，名列第一。发挥了团队协作精神、沟通能力、决断力、执行力，在了解对手销售情况后及时调整战术，修正方案，并且以远远抛开第二名的情况下拿下最高销售额，最终获得第一名的丰厚奖金。