

朱天胜

14 年经验 | 本科 · 统计学 | 186-6272-2418 | vipbecool@qq.com | www.zhutiansheng.com

个人评价

- 从业经历**: 10 年+资深产品, 深耕**金融与 AI 应用**。兼具 C 端百万 DAU/千亿 AUM 产品操盘与 B 端复杂系统设计经验; 目前领域为征信数据产品 AI 重构, 在信贷营销风控领域积累较多实践, 擅长驱动传统业务的数字化转型;
- 业务积累**: 熟悉财富管理和信贷融资业务, 有成熟的产品设计及运营增长方法论, 多个**营销策略**、**数据**评分、**评价模型**及**交易流程**类产品经验, 擅长业务抽象和流程创新, 能以**数据驱动**产品和运营策略的精细化输出;
- AI 经验**: 熟悉 LLM 商业化落地, 多场景下**大模型项目**实施经验; 掌握 Agent/RAG 架构, 可使用 dify、coze 编排 workflow, 使用 Cursor 等 vibe coding 工具快速 POC 验证, 具备**模型选型**、**微调**、**评测**的工程化实践能力。

工作&项目经历

江苏省联合征信有限公司	征信数据产品经理 (智能营销方向)	2022.09 – 至今
-------------	-------------------	--------------

- 负责将征信数据资产产品化, 设计评分模型与画像报告等产品, 构建覆盖信贷全周期的智能营销与风控解决方案;
- 推动核心产品的 AI 重构与价值挖掘, 切入机构信贷展业实际场景, 落地智能营销、流水分析等生成式 AI 应用;

项目一: 企业信贷流水分析 Agent (2025.09 – 至今)

项目背景: 针对行信贷流水审核效率低、欺诈风险隐蔽及数据非结构化痛点, 构建基于 LLM 的智能分析 Agent。融合 OCR 与大模型推理能力实现流水标准化清洗, 通过风控模型识别异常并量化经营画像, 辅助机构授信决策。

- 规则引擎与特征工程**: 遵循“交易摘要分析>风险规则判定>经营行为画像”业务流向, 建立包含造假识别、集中度分析、关联交易在内的 11 大类 200+风控规则, 以多维交易图谱形式还原企业真实经营性现金流。
- Agent 流程编排**: 搭建“分类-计算-写作”多阶协同 Agent 架构, 利用 CoT 思维链增强模型对复杂经营逻辑验证等的推理能力, 实现从原始数据到专业分析报告的端到端自动化, 将单笔业务审查耗时从 2 小时压缩至 5-10 分钟。

项目二: 智能营销平台 (2023.9 – 至今)

项目背景: 针对信贷展业获客成本高、人工尽调低效及风控滞后痛点, 建设数据+AI 驱动的智能营销平台。引入 LLM 重构客户触达与风险识别链路, 解决系统支持缺失难题, 实现营销精准化与风控前置化, 大幅提升展业人效。

- 营销获客智能体**: 梳理客户洞察>营销触达>前置风控服务链路, 从征信资质、融资意向、风控评级三个维度构建智能营销体, 预设规则自动圈选目标客户, 并结合业务场景开发线上触达、尽调助手、咨询问答多个 Agent。
- 征信产品服务集成**: 针对现有产品分散、无法形成合力的现状, 将地图获客、产业链获客、关系图谱、风险预警等多个征信产品及模型能力整合进营销平台整体 pipeline, 每月帮助合作金融机构匹配客户企业近 2W 家。

项目三: AI 客服“苏晓惠” (2024.11 – 2025.04)

项目背景: 原客服系统 NLP 泛化能力差、会话缺乏连贯, 借助大模型技术优化意图理解、情绪识别, 打造成支持多轮对话的 Agent 问答助手, 在政策解读、流程咨询、产品推荐等方面提高应答效率, 提供拟人的对话体验。

- Prompt 调优**: 结合意图识别设计不同提示词模版, 定义角色/技能/限制和 few-shot, 提升模型指令理解和输出。
- RAG 知识库和意图管理**: 一是参与数据预处理、切片策略定义、向量存储更新、pipeline 设计, 实现 RAG 问答; 二是借助 LLM 对线上问答数据自动生成代表问、相似问并管理意图分类, 提升意图覆盖率、降低人工维护压力。
- 多轮对话设计**: 通过会话历史记录、关键信息提取、对话状态管理、中断逻辑设置等, 实现多轮对话能力。
- 评测优化**: 主导产品评估体系和数据评测集定义, 跟踪 badcase 逆向排查分析, 找出产品优化方向。通过问题分类补全、意图识别节点优化、引入小模型 SFT+Lora 微调及大段提示词分层拆分等, 降低整体 workflow 时延, 实现 FAQ 命中率提升至 85%, 提升问答生成质量, 人工转接率降低至 25%, AB 测试对比中满意度提升近 50%。

统信软件技术有限公司	桌面应用产品部 用户产品经理	2021.08 - 2022.09
------------	------------------	-------------------

- 负责对标企微的 UOS 内置 OA 应用 (邮箱+IM) 产品设计、生态应用镜像管理及插件管理平台系统的系统规划。
- 全新改版的邮箱应用用户增长 30%，应用商店下载量较上版本翻倍，在最新 UOS V20 版本中活跃占比超 80%。

京东科技 / 京东数科 / 京东金融

金融科技业务部 | 金融科技产品经理 (P7)

2016.03 - 2021.07

- “银行精选”存款平台 PM，负责平台搭建、产品引入和创设。持仓户 400 万，日 GMV 15 亿，AUM 2000 亿。
- 负责保险理财、券商理财、养老保障等固收理财产品设计，推出理财日历、复投/转仓/定投等投资工具，配合业务运营上线投教&福利相结合的多种营销活动产品，AUM 提升至 150 亿，频道日活由 70 万提升至 120 万；
- 负责“工银小白”数字银行业务，接入工行货基、存款证明、无卡取现等业务，货基保有 5 亿，开户拉新 100 万；
- 主导信用卡还款、转账、生活缴费等支付生态产品的功能需求设计、资金流方案、代收付通道路由，并基于场景对业务进行包装，实现定期还款、信用卡场景理财、信用卡代偿分期、小白联名卡等多个 2C 产品的 0 到 1。

■ 项目一：“固收+”理财业务整合及用户增长 (2019.04 - 2021.07)

项目背景：京东固收理财 SKU 种类多、选择难，部分产品转化和持仓数据差，围绕产品标签和客户画像，规划千人千面的“固收+”频道，整合各业务持仓、统一流程体验，通过业务间交叉营销，品类平均渗透率提升 70%。

- 构建精准营销体系：**基于营销场景和业务流程，规划落地标签体系，设计标签管理、人群包圈选、人群分析、用户分群等模块，通过搭建人群圈选能力与营销活动、优惠券、触达渠道等模块打通，实现对用户的精准营销；
- 营销工具能力建设：**搭建营销活动、优惠券、消息触达、营销统计等模块，通过营销工具支持发红包、灌券、拼团、老带新等营销活动的配置与管理，挖掘 APP 内外部流量，累计导流用户 160W，开户拉新 20W，首转 9W；
- 数据运营：**构建业务数据指标体系，包括营销转化漏斗、触达漏斗、人群分析等，优化营销配置和策略。

■ 项目二：“银行精选”F2B2C 存款平台 0-1-N (2018.02 - 2021.07)

项目背景：事业部战略项目，接保本存款应对理财破刚兑。梳理各行存款产品形态、交易结构和计息规则，形成用户端电子户开户、充值提现、交易、持仓、赎回及后台端产品管理、机构管理、营销管理、对账管理等功能。

- 产品矩阵管理：**设计在线交易流程，接入标准产品，联合银行设计结构和权益创新的“智能存款”，结合场景设计定存、转存和比价投顾功能，丰富生态场景内用户选择，SKU 占比 10%的智能存款，在平台保有占比超 70%；
- 会员权益体系搭建：**含加息/红包券、人群标签圈选、策略编排，管控用户触达频控和消息策略，实现精细化营销触达，平台日均 GMV10+亿，整体营销券码投放使用量 67%，通过营销渠道给业务带来近 30%增量；
- 异业合作：**API 服务接入外部场景生态，推动远洋地产购房验资、电信商城分期购机等项目落地，拉新占比 12%。

北京宽连十方数字技术有限公司

产品创新部 | 商业化产品经理

2014.09 - 2016.03

- 负责运营商工单平台、OA 管理平台等 SaaS 系统设计和项目支持，完成对中移动和博西集团等重点项目交付。

江苏春宇数字科技有限公司

产品设计部 | 电商产品经理

2013.09 - 2014.09

- 负责大宗商品电商 Chemon 云化工及春宇供应链管理平台的产品设计工作，0-1 完成系统设计和上线。

江苏苏宁易购电子商务有限公司

开放平台业务部 | 电商产品经理

2011.07 - 2013.08

- 负责苏宁 C 店开放平台项目商家入驻管理产品设计工作，搭建并维护苏宁易购用户评价和商家评级考核体系。

教育经历

桂林电子科技大学

本科 - 统招 / 统计学

2007.09 - 2011.06

技能&证书

- 大学英语 CET-4/6，英语可作为工作语言
- 擅长 UI/UX 设计，PPT 认证设计师，有个人作品。
- 全国计算机二级
- 全媒体运营师（二级）