

1996-06 | 男 | 安徽合肥 | 汉 | 中共党员

教育经历

| | |
|---------|-------------------|
| 哈尔滨工业大学 | 2019.09 - 2021.07 |
| 控制工程 硕士 | |
| 天津工业大学 | 2015.08 - 2019.06 |
| 自动化 本科 | |

瓜子二手车

| | |
|----------------|-------------------|
| 项目1: C2B成交概率模型 | 2021.07 - 2021.08 |
|----------------|-------------------|

- 背景：提高C2B车源转化速度，对于成交概率较低车源对卖家提出降价建议，进行营销活动时把营销资源倾斜给成交概率低的车源
- 目标：C2B车源质量打分，提升AUC
- 主要工作：
 - 样本工程：业务模式变化对源数据样本分布的影响，确定数据选择范围；以车源标签变化周期确定样本生成方式。
 - 特征工程：以车主心里底价预测成交概率可行性分析；正负样本不均衡处理。
 - 模型更迭：将线上LR模型替换为XGB模型。

| | |
|-----------|-------------------|
| 项目2: 车辆定价 | 2021.09 - 2022.02 |
|-----------|-------------------|

- 背景：线上模型对于相似车型出价存在保序性问题、以及新车型出价准确率较低需人工兜底
- 目标：提供定价模型的解释性、相似车型保序性，以及新车型的冷启动问题
- 主要工作：
 - 解释性：在不降低出价准确性的前提下使用解释性更好的线性模型
 - 保序性：细粒度划分车型组，以新车指导价作为评判标准，实现车型组内价格保序
 - 新车型冷启动问题：由于新车型缺乏训练样本导致该车型组模型系数为0，通过粗粒度下的相似旧车型组系数hack
- 参与工作：
 - 定价策略调整：冷热门车系毛利率、服务费、库存策略

| | |
|-----------|--------------|
| 项目3: 网销智能 | 2022.03 - 至今 |
|-----------|--------------|

- 背景：基于对会话内容的数据化，对销售能力、线索的理解，通过会话复盘、人车匹配、销售能力标准化等方法，提高销售人效
- 目标：网销会话质检，基于网销微信开口率的条件提高加微率
- 主要工作：
 - 会话质检：对网销-客户会话内容通过'关键词+正则'检测关键事件，如自我介绍、敏感发言、服务保障等。
 - 加微率模型：分析网销与客户的沟通记录，结合沟通结果，分析加微与未加微在沟通内容及模式上的差别，反馈网销，提升网销在加微方面的能力和技巧。

技能/证书及其他

- 技能：熟悉pytorch深度学习编程框架；熟悉常用的数据结构及机器学习算法。
- 语言：英语（CET-6）；有丰富的外文阅读与翻译外文科技资料经验。