张明

性 别:男

籍 贯:湖北荆州

工作经验:5年(2年产品经验)

由话・

年 龄:28岁

电 话:135-5462-3072

邮箱: harry_simple@126.com

毕业院校:西南交通大学 1 非全日制 1 大专

工作履历

应聘岗位:B端产品经理/产品助理

上海助科添企业管理有限公司

B端产品经理

职责描述:

2018/12 - 2021/04

关键字【企业服务类产品商业落地】

o 业务线框架规划:掌握行业特点和动向,响应公司策略,参与整个产品体系的规划构思、业务流程梳理;

o 功能流程设计:独立完成管理后台、企业中心、个人端(微信小程序、APP端)的需求规划及流程管理;

o 迭代优化:对产品整体质量把关,验收产品的可用性,包括:用户体验和流程优化,并提出优化方案或开发完善计划;

p 产品输出:根据商业需求进行定制化平台输出方案或接口对接方案,推动KA客户解决方案的落地实施;

o 支持拓展:平台消费功能模块的接口对接/独立撰写产品市场方案ppt/产品使用培训/参与制定公司内部线上工作流程;

项目经验1

企业一站式福利平台 — "助优网"

项目简述:一款B2B2C的saas企业服务类平台,用非现金积分形式助力企业员工福利发放

负责内容:需求分析、需求设计、开发推进和产品迭代

操作端:管理后台、企业中心、微信小程序

项目成果:

- 产品上线3个月 项目实现完全商业盈利;
- 产品上线1年 企业用户数400+;员工用户数30000+;年销售额3亿+;
- 对接线上商城、预约挂号等消费模块;实现对外输出平台项目2个(单个年订单额均在3000万左右);
- 完成系统整体版本优化3次,主要针对:充值订单流程优化、个人端新增积分互赠、预约还款功能、前后端收费模式、异常订单处理等。极大优化满足客户及后台人员流程使用体验;
- 合作知名客户有:卡尔蔡司、华夏航空、贝壳等;

项目经验2

灵活用工平台 — "助活网"

项目简述:一站式灵活就业共享经济平台,为各行业的各类企业提供"精准对接-线上服务-结算发放"一站式全流程服务

负责内容:需求分析、需求设计、原型设计、开发推进和产品迭代

操作端:管理后台、企业中心、微信小程序、APP

项目成果:

- 规划"个人注册为自由职业者-企业派单-匹配接单-企业验收-平台结算完税"业务主线;设计线上电子合同、活体 认证、创客简历库、监管账号、强制关闭订单等功能点。重点实现平台端合规管理,整体风控体系获得合作地方政 府机构领导的高度认可;
- 采用项目抢单+派单双发布方式,保证企业发单方式更为灵活实用;同时将人员招揽、项目交付(部分)、佣金发放、合约签订等业务场景线上化,所有项目明细均可追溯、留档;
- 版本迭代升级: 个人优化注册认证流程, 使首次注册认证成功率上升10%; 新增智能接单+提现功能, 提高二次任务匹配效率。
- 制定优化KA客户对接流程及方案,将时间节点控制在7个工作日内,保证对接项目最快上线投入使用
- 产品线上线1年-合作客户100+;年销售额2亿+;其中合作知名客户有: 西贝筱面村、天安财险等

项目经验3 职工在线教育平台 — "全领教育"

项目简述: 针对职员的在线教育学习及积分激励平台(线上部分)

负责内容: 参与制定业务流程图及部分需求规划

项目成果:

参与负责企业、个人、讲师、课程机构的核心诉求挖掘以及利益点融合方式,输出业务流程图及需求分析报告,挖掘额外的潜在需求点3个;

● 参与设计业务流程及功能模块,重点设计双积分及财务管理模块

2017/06 - 2018/12

上海满嘉电子商务股份有限公司

市场经理

公司介绍:

关键字【员工福利积分购物中心】

上海满嘉电子商务股份有限公司是中国首家为企业提供一站式非现金激励与认可解决方案的品牌。旗下平台"福优网"(员工福利积分购物中心)为企业提供包括内容、商品、客服、物流等于一体的"员工福利"整体解决方案。

职责与成果:

- o 拜访商业园区达成课程讲座合作,邀请讲师进行人力资源、企业管理、人才落户等讲座
- o 负责开发客户资源,通过电话、上门拜访、参加展会、讲座等方式拓展客户资源;
- o 积极发展新客户并与老客户保持良好的关系和持久的联系,不断开拓业务渠道,做好联络、维护工作
- o 制定工作计划和完成业绩目标(销售业绩长期稳定在公司前Top3内);

2016/03 - 2017/06

上海倾松防伪科技有限公司

业务专员

公司介绍

关键字【防伪、防窜货、溯源】

隶属于广州倾松数码科技有限公司。总部旗下有独立工厂及软件开发公司,做多种类型的防窜货、溯源、互动营销等项目。

职责与成果:

- o 通过多种渠道拓客:线上(百度推广、乐语、营销QQ);线下(渠道、展会) 获取相应资源,根据客户不同需求,制定相应产品方案,销售公司产品;
- o 制定工作计划和完成业绩目标(月、季度、年为考核周期);
- o 对接大客户,快速整理制作方案,负责商务洽谈,快速反应,拿下客户;
- o 整理分析现有客户资源,分析优势与现行障碍,调整相应跟进计划;

合作案例:

上海恩凯福安认证公司(NSF与中国平安合资成立)建立的汽车售后配件防伪认证追溯系统,同期与上市软件公司兆信、中商网络、中准数据等公司竞争中脱颖而出,其软件功能中包括防伪、认证授权、追踪溯源,申诉管理等模块。



自我评价

- ✔ 3年ToB市场销售经验,善用业务思维思考产品逻辑;2年ToB产品规划设计经验,在其中担任主产品经理角色;
- ✔ 成功主导负责过2个完整的企业服务类前后台产品(含PC端、小程序、APP)并成功推动产品商业化;
- ✔ 熟悉SaaS产品前后台产品设计、测试、上线、运营等各环节;并能以敏捷方式拆分需求,推动开发快速迭代产品
- ✔ 能在繁杂的需求及场景中发现客户痛点,快速抽象业务需求转化为产品解决方案,推动商业落地;