# 陈国奎

性别：男

年龄：39 岁

联系方式：15011327291 | 283685878@qq.com

## 工作经历

## 蚂数金服 | 产品专家

2021.03 - 2023.5

工作内容：

负责支付宝 B2C 转账业务的商户开发（商户挖掘、商户转化）和商户管理（商户分层/分配轮转、商户异动、客户权益、开发过程管理）。

支撑多团队（电销、KA、线上运营、服务商、风控）500 人协同作业。

工作业绩：

商户挖掘：挖掘首支客户特征，结合 200 个特征 + XGBoost 算法构建高潜挖掘模型，挖掘百万优质客户，签约转化率提升 200%，拓客时长减少 50%。

商户异动提效：

建立商户全链路（售前、售中、售后）风险管理，风控水位从 1.8% 降到 0.8%。

监控商户余额抖动，保障商户转账业务链路发放正常，降低上亿资金损耗。

Leads 轮转机制：设计多个团队（线上运营、电销、KA）的 Leads 分配、客保、轮转机制，结合标签系统提升 Leads 的高效应用。

## 北京 58 同城 | 高级产品经理

2017.10 - 2021.03

工作内容：

负责 58 速聘监领招聘的供商匹配，根据岗位挖掘高匹配的求职者，满足百人电销团队，对 BD 作业转化过程和结果负责，人效提升 300%，下属 3 人。

工作业绩：

算法邀约模型：挖掘 B（岗位信息）C（简历信息）端画像标签，构建邀约模型，提升投递到入职转化 200%。

AI IM 商机挖掘：分析用户在 IM 的求职特征，构建自动应签模型，结合算法开发自动求职同签机器人，挖掘商机占总商机量比 40%，转化率提升 10%。

销售协同平台：设计销售/项目经理角色作业流程，单日外呼量提升 50%。

## 北京正和岛信息科技有限公司 | 产品经理

2016.02 - 2017.10

工作内容：

搭建高端社交人群客户管理数字化平台，设计售前、中、后服务体系，提升 BD 作业效率，挖掘成单人群特征提升签约转化率。

工作业绩：

售前体系：从 0 到 1 搭建 CRM 售前体系，包括目标管理、任务分配、日报、客户跟踪、数据统计、订单管理。从线索到签单成功效率提升 30%。

售后体系：设计售后服务体系，包括会员客情维护、满意度调研、用户行为收集，形成自动化的客情功能模块。老拉新转化率提升 10%。

拉升订单：分析线索成单特征，制定线索标签，导入 App 线索，过滤低质量线索，成单转化率 15%。

## 北京椊榭广告科技 | 产品经理

2014.01 - 2016.02

工作内容：

负责公司官网和社区的规划设计，结合渠道流量拉新促活平台热度。

工作业绩：

平台打通：规划嘉人官网频道次版，打通与 Elle 及社区的账号体系。

拉新促活：设计 Web App，在腾讯和 360 等平台上拉新客户，通过 EDM 促活老客户。

## 上海动虎科技 | 后端开发

2008.06 - 2010.10

工作内容：

负责卡路里商城的规划设计、程序开发、上线测试、线上推广。

工作业绩：

商城建设：从 0 到 1 开发设计卡膨里商城，打通虎扑社区账号体系，推广商城产品，促成在线订单。

## 教育经历

学校：衢水师范学院

学历：本科

专业：计算机科学与技术