

# 求职信

尊敬的美莱投资招聘官&面试官：

你们好！

我的名字叫丁伟，英文名 David。很高兴在猎聘上看到您的 HR 团队发布的机会-CTO。我对这份工作机会很感兴趣。请允许我简单介绍一下我过往的工作履历。

- 我的第一份工作是在 Merkle，是一家数据咨询和数据开发服务商。我在这一份工作中，积累电商、零售、保险、医疗等众多行业的客户经验，我们为这些客户提供数据收集、治理、应用开发、数据营销、OA、CRM、ERP 系统平台整体化开发。
- 我的第二份工作是在 Impact，是一家合作伙伴营销 SaaS 服务商，我的工作内容是带领团队开发，利于客户搭建 ERP 关系的合作营销软件，该软件通过链接品牌主和合作伙伴形成线上合作的全流程（包括签约，销售，利润分成等重要环节）。
- 我的第三份工作是在 Simon China，是一家制造插座、灯具等电气用品的传统制造业外资公司，我在该公司 IT 部门，维护和开发以用友 U9ERP 系统为中心的综合办公系统软件 i9c 平台。该软件平台整合 Simon China 生产、制造、销售、营销等个部门的业务流程。

相信您看到我的履历，也大致清楚我为什么中意这一份工作机会了。我本次寻找机会的初衷，是希望能够将我过往的经验和思维能有一个更好的平台发挥，也能够实现我的价值，并且积累更多的行业业务经验。为此我也特别了解了您公司的项目、网站、公众号、抖音等社交媒体。作为一个 IT 技术人员的角度，我相信已经嗅出贵公司的未来发展方向。以下谈谈我的拙见，也希望以此作为一次面试的交谈：

我通过贵公司的外部门户的一些平台发现，贵公司在医疗医美行业确实处在行业领先地位，用几十家全国连锁机构，也拥有上百人的医疗专家团队。在过去信息化不够发达的年代也许能够成为整个行业的营收佼佼者。目前时代的信息化更加发达，越来越多的年轻一代尤其是女性更加注重自己的外貌和健康，贵公司在拓宽营销渠道、获客、维护客户还处在传统医美行业的非有机管理的传统模式下，例如，资料电子化程度不够，客户维护续签的成本高，各类办公 HR、OA、ERP、CRM、财务软件使用和管理混乱，不利于领导层决策等，造成一定程度上潜在的客户和利润流失的风险。所以贵公司即筹谋公司的业务管理数字化转型，来更高效更有机地使用数据，提高获客、留客、二次消费等一些利润转化指标。因此如下是我对贵公司的业务和系统上可能存在的痛点的思考（也许偏颇或不全

面，请不要介意)：

贵公司或存在以下痛点：

1. 内部痛点

- a) 客户、医案、销售、组织和人员配置、设备使用情况等业务运维**数据不够透明，时效性差。**
- b) CRM 系统、ERP 系统、客户僚机系统、财务系统、OA 系统、线下档案系统等系统多而杂，**无法统一化**打通、**无法自动维护**各个系统之间的数据差异、需要**手工维护成本高，管理混乱。**
- c) 数据的记录频次高，但**有效有机的使用率低**，重复记录数据造成**重复工作。**
- d) **无法**使用历史数据进行整合**建模分析**，对未来的业务发展进行综合决策。
- e) 决策层还处在**主观决策**的传统模式中，无法收效决策的结果是否达到预期。**决策效率低**
- f) 各业务部门的**流程死板**，缺乏有机管理，从而影响客户的消费体验。

2. 外部痛点

- a) 外部引流**渠道多而杂**，但均属**单兵作战**，无法做出组合拳以迎合快速变化的市场需要。
- b) 外部流量的**标签特征无法明确**，不同渠道间存在**高投入低产出，高开低走的浪费流量预算**的情况，ROI 不够合理。
- c) 流量数据**无法形成有效转化漏斗透视图**，从而形成对流量转化的各个环节的质量分析和优化建议
- d) **无法**收集潜在用户的行为和特征数据以**分析**潜在用户的**消费意愿。**
- e) **无法多维度分析门店流量和消费客户的质量特征**，从而对拓展门店没有更可靠的数据可行性指导。
- f) 无法使用数据进行定期的营销方案指定。

3. 综合痛点

- a) 内部**数据流通混乱堆叠，有机利用率低，为外部流量决策无实质性帮助。**
- b) **不能形成**良好的数据回流、反馈、再回流的**内外数据双循环机制**，对贵公司的整体化决策没有形成数据驱动精准营销的帮助。

就此，我提出以下初步的解决方案。

- 1. 对内部痛点，开发**综合办公平台**，搭建**中央数据池**。使各个业务部门的业务数据均及时有效地通过系统间的半自动或自动的同步机制同步到中央数据池，对中央数据池的中所包含的各业务部门的数据结构进行统一化标准化设计和

服务器架构设计。

2. 对外部痛点，进行统一**流量标签系统**的开发，以及打通各个流量平台的数据通路，以收集各个渠道的数据进行汇集到中央数据池，进行流量分析以供决策和应用。
3. 实现综合办公系统中的多项**纵横可解耦**。
  - a) 纵向可解耦为
    - i. 业务部门**模块独立**，开发接口相互**有机对接，模块独立化部署运维**。
    - ii. **数据系统与业务系统可解耦**，将用于分析建模的数据定期定量增量更新抽离出业务系统的数据库，作为独立的数据系统，由此形成数据系统可**开发 BI、Reporting、AI 应用**等多项综合数据反馈应用为数据驱动决策提供可行性和高扩展性。
  - b) 横向可解耦为：
    - i. 各个业务系统内部的**流程动态拆解和有机重组**，满足客户和人员变动和消费体验的改善

以上只是我从对贵公司的有限了解，进行的略微的分析。也许其中贵公司已经做了相当一部分工作，我相信我的加入能够对贵公司的更进一步的数据化转型的做出优质的贡献。当然，在营销领域我想贵公司一定还有更多更好更利于提升用户体验的功能需要开发，例如利用物联网设备对用户治疗和养护期间的感官体验进一步提升优化，对于用户消费的潜在需求的进一步开发等等这些。

另外，从我的角度，一个健全的综合业务办公系统（包括对外的商务网站和app）应当同时具备以下多种或全部的方案设想：

1. 认证方案：单系统认证 OR 多系统多平台单点认证
2. 防攻击方案：应对系统的 Dos 攻击，流量攻击，SQL 注入，网络攻击的防御方案
3. 疑难问题排查方案：分模块日志系统、警报系统
4. 权限管理方案
5. 工作流方案
6. 消息订阅推送方案
7. 物联网开发 API 方案（如有）
8. 版本视图化，模块树状节点化的文档维护方案（包含技术文档在内的各类综合文档）
9. 数据资产和业务系统整合管理方案

以上作为一个优秀系统解决方案必要的方案组成,我相信是能够做好数字化转型的必要因素。我在以上这些点都有丰富的项目经验,我相信贵公司一定会需要。

我期待有幸收到贵公司的面试邀请,进一步详谈贵公司的愿景和我的个人想法。

感谢您花费宝贵的时间看完我的求职信,希望我的想法的真诚能够打动您。  
期待在面试中与您详谈!

此致!

丁伟

2023 年 9 月 20 日



# 丁伟 DAVID DING

## 教育背景

### 南京信息工程大学（双一流）

#### 信息与计算科学

2012.09 – 2016.07 理学学士

- **杰出毕业生:** 以一个课题为‘迪杰克斯拉算法的改进与应用’优秀毕业设计被评为当年校级优秀毕业生，该毕业设计改进了用于地图导航的路径最优算法-迪杰克斯拉最短路径算法，并以 PHP 为网页应用编程语言，独立开发出类百度地图导航功能界面的网页导航应用，实现了导航路线的逐步展示与定位。学院老师给予很高的评价，亦曾拟以此设计申报国家专利。
- **在校期间通过思科认证网络工程师 Cisco Certified Internet Expert - Routing & Switch (CCIE)**
- **数学课程:** 数学分析、高等代数、解析几何、概率统计、离散数学、实变函数、复变函数、常微分方程、偏微分方程
- **计算机科学课程:** MATLAB 编程、数值计算方法、运筹学、计算机网络、C 语言、Java 语言、JSP 网页编程、编译原理、算法与数据结构、数据库应用技术、软件测试原理、操作系统

## 工作经验

### Dentus · Merkle Inc

#### 资深开发主管 Senior Technical Lead

2016.01 – 2019.11

**Merkle Inc** 是一家 Dentus 子公司，也是一家数据网络科技公司。Merkle 通过数据技术和网络技术提供全面的生态服务，包括搭建业务系统和数据池，维护数据资产、商业统计、在线和/或离线零售商分析，帮助他们在现代市场中获胜。

我工作的团队服务于消费、奢侈品、化妆品、保险、食品、汽车、医美等行业的众多知名零售商。我们致力于利用数据跟踪技术、数据和业务系统解决方案来满足客户在构建现代化商业业务系统、数字数据跟踪、用户体验优化、产品推广应用等方面的要求，以扩大商机，赢得市场的高知名度、高口碑和高利润。

#### 职责与业绩:

- 作为一名资深技术主管，带领前端开发和后端开发各 2 名参与完成各类项目开发的全生命周期，包括：
  - 前期深入客户的调研、撰写符合客户诉求的需求文档、通过需求文档对整体项目进行可行性评估
  - 立项、使用泳道图对项目进行细分规划、使用 Jira 的敏捷开发项目管理工具对项目进行任务分配

## 简介

在数字营销、企业数字化转型领域，我已经做了近 8 年的软件开发工程师和架构师，至少 5 年的项目管理和交付，技术团队建设经验，拥有从 0 到 1 的技术团队启动经验。

我在管理团队关系方面做得很好，包括团队的情绪、期望、团队合作、工作流程等。我也是一个优秀的 trouble shooter，擅长问题分析和想法制定，以“Can-Do”的态度解决问题，是一个出色的多任务处理者。

我有 6 年以上面对客户的经验，包括技术项目咨询，作为专家和解决方案架构师与客户的 IT 联系和合作，回答客户的担忧，解决客户的问题。

我是技术、数据科学、产品、管理、创意和数字营销领域的狂热爱好者，并且对技术创新的研究和应用充满热情。

## 联系方式

电话  
+86 17721616896

EMAIL:  
[david.ding\\_travel@hotmail.com](mailto:david.ding_travel@hotmail.com)

## 爱好

旅行

- 将需求文档转化成技术需求文档进行维护、与产品经理合作使用 AXure 等原型设计工具产出产品原型设计稿
  - 使用 MS Visio 构建流程图、系统物理通信架构图，使用数据库实体关系构建工具设计整体数据关系结构。
  - 领导成员开发项目内容，攻克项目难点
  - 配合测试工程师根据需求文档构建单元测试、白盒测试、黑盒测试所需的场景文档，在 Jira 中构建半自动或自动测试，输出反馈报告给开发工程师进行 bug 修复
  - 项目后期进行集成测试、压力测试、真实生产环境模拟测试，产出相应测试报告，对系统整体进行风险评估和把控。
  - 在客户方驻场，培训客户使用受众对系统的使用，引导客户的 UAT
  - 参与引导组内成员项目交付后期的客户问题支持。
- 。
- 引导组员职业发展方向、管理项目生命周期状态
  - 开发和研究数据技术领域的新技能和新趋势
  - 为潜在客户id提供数字和网络技术解决方案的咨询服务，参与客户项目竞标的技术方案撰写，和客户需求答疑，并牵头与客户的各项沟通商榷和培训会议。。

## Impact Radius Inc.

### 技术经理 Technical Manager

2019.12 – 2022.06

Impact Radius Inc 是一家解决方案提供商，致力于通过 SaaS 平台 Partnership Cloud (旧称 Impact Radius) 在品牌和媒体合作伙伴之间建立合作关系桥梁，以促进性能营销并帮助品牌和媒体合作伙伴赢得业务。

Impact 大中华区于 2019 年刚刚在中国开展业务，在中国签下了数百个品牌和许多媒体合作伙伴，并且通过 Partnership Cloud 为众多中国品牌出海电商贸易提供流量合作服务。

### 职责与业绩:

- 作为一名技术经理，为技术团队的长期发展招聘、指导和管理技术人才
- 管理和发展技术团队，开发 PartnerShip Cloud 中国版，团队包括 2 个算法工程师，一个应用支持主管团队 3 人，1 个测试工程师，一个开发团队（前端一人，后端 2 人，产品经理兼美工 1 人）。
- 按照流量规模增长模型，亲自设计搭建 PartnerShip Cloud 的高可用易拓展的云设备系统架构。亲自进行对项目代码的集成测试，压力测试，真实环境模拟测试，以确保生产环境上线完全无误。
- 组织开发团队调研客户的通用普遍需求，开发 Partnership Cloud 的客户端面板系统、媒体合作端管理系统、媒体投放 API
- 组织算法工程师和开发团队一起开发 PartnerShip Cloud 的**智能报表**，和**智能推荐模块**，为品牌方和媒体合作伙伴快速进行最优选择，和跟踪合作进程和反馈，并生成评估模型和推荐模型以供二次选择。

- 参与大客户的需求会议，并将可行需求列入议题日程，对需求进行评审和交给开发团队立项开发。参与和指导应用支持工程师进行售前方案咨询活动，形成多种通用客户方案，供应用支持工程师后续客户咨询参考。
- 组织应用支持团队配合客户成功团队，销售团队，对新老客户的开户、功能续费、系统对接、权限管理、bug 追踪等进行全方位服务。
- 为中国区业务团队从技术和行业趋势上提供可行的战略计划和方案，并通过落实方案的技术层面，从而间接推动整个中国区的销售业绩。

## Simon Electric (China) Co., Ltd

### 软件开发总监 Software Development Director

2022.7 – 至今

**西蒙中国**是西班牙著名的一家生产开关和灯具的品牌供应商，也是该领域的前沿先锋。

我在**西蒙中国**的 IT 部门任职，协同部门总监负责整个西蒙亚太集团的 IT 和数据方案的开发与维护。基于用友的 u9 系统，我们在此基础上开发 MUSIC9 系统（分别为 M9 移动端应用,U9 ERP 系统,S9 供应商系统,I9 综合办公系统,C9 经销商系统）以在公司层面的上下游供应链、B2C 电商端、市场营销、生产线、销售业务线、产研线等的各种业务场景自动化，流程化，电子化进行深化开发和改革。为各个部门的工作效率进行有效的提升。

#### 职责与业绩:

- 在原有系统平台的架构和代码基础上，带领 5 个全栈工程师、2 个应用支持工程师开发、测试、交付各个业务部门提出的新需求。并且把握需求是否符合系统的流程标准，代码规范，以及权限规范
- 为平台开发通用基础功能，以供工程师业务开发重复使用
- 指导、参与建设流程化管理和项目产测管理相适宜的流程，指导应用支持工程师建立合理有序的测试流程、反馈机制，以对接用户和开发人员之间的项目进展情况，从而解放开发工程师需要开发项目时还需处理繁杂代码支持时所造成的混乱管理情况，以及增加系统功能的变更情况的文档记载管理。
- 优化，整理复杂业务 SQL，以降低服务器 CPU 实时占用率，优化内存
- 预备应急方案，在生产即将产生重大事故之前，紧急启用技术应急预案，确保生产生活的正常进行。

## 技能

### 项目管理

- 瀑布管理模型
- Agile 敏捷开发&持续集成&持续交付
- 预算管理&工作负载规划&风险控制管理

### 工作技巧



- 同时多任务工作 (MultiTask)
- 资源分配, 项目计划, 跨团队合作
- 自律、自我激活的工作态度
- 严谨思考、大局思考、策略性思考、营销者角度思考、品牌方角度思考、技术落地者、用户体验角度思考、团队先锋
- 优秀的演讲, 优秀的思辩, 优秀的 Story-Teller.

## 团队和人力

- 职业规划导师
- 情绪管理师、调节师
- 工作激励、团队激励、Idea 激发
- 倾听、思考、沟通

## 编程和架构

- **Java Spring 家族:** Spring MVC Spring Boot, Spring Cloud,, 主流中间件 (Eureka, Gateway, Ribbon), Maven/Gradle,
- **C#家族 :** .Net Framework ,Razor Page,Blazor MVC
- **Programming Language:** C#,Java, Python, JavaScript (Node.js),PHP
- **模板引擎:** Ejs, Free marker
- **前端框架:** Express, Vue.js, Bootstrap, jQuery, CodeMirror, d3, Echarts
- **数据库和中间件:** MySQL, Oracle DB, SQL Server, Kafka, Redis, Hadoop, HBase, Nginx, Tomcat, Docker, K8s
- **流处理引擎:** Spark, Flink
- **版本控制:** Git,Gitlab,TFS
- **测试工具和 bug 跟踪工具:** Jmeter Cluster, Postman, Python Automation, Swagger UI, (TDD)Jasmine, Jira, PingCode
- **云产品:** Windows/Linux 虚拟机, 谷歌云 K8s, 华为云, 阿里云, Azure, AWS

## 产品原型 UI、UX 设计\流程设计\架构图设计

- Axure
- Microsoft Visio
- XMind
- Google Diagram

## 数据跟踪技术 &数据分析 &数据营销工具

- **Adobe Marketing Cloud:** Analytic, Target, Audience Management, Launch (DTM), Mobile Tracking
- **Google Analytics 360:** Analytics, Audience Manager, GTM, Google Optimize, Firebase for Mobile Tracking
- **A/B 测试:** Optimizely, Adobe Target, Google Optimize,
- **Impact Cloud:** Partnership Cloud, Activate (网红营销)
- **DMP (数据中台) :** Adobe Audience Management, Google Audience Manager, Oracle Bluekai (Core Tag)
- **电子商务解决方案:** Shopify / Branch

## 证书

### Adobe Analytics Solution Architect

认证日期: 2017.07 – 至今



证书编号: ADB402182

#### Google Analytics

认证日期: 2016.09 – 至今

#### 思科 CCNA – Cisco Certified Network Professional

认证日期: 2014.10 – 至今

#### 思科网络专家 CCIE R&S

认证日期: 2015.03 – 2017.03

证书编号: 全球 #47820

大学英语六级: 533

大学英语四级: 574

## 语言

---

中文 (母语)

英语 (熟练) 日常听说读写, 商务英语, 国外技术会议基本流利

## 客户&项目

---

### 软件系统、数据应用

#### 数据营销应用系统

项目: 2016.07 – 2019.11

**内容:** 此项目是 Merkle 的团队为服务众多服务知名品牌商、零售商更好的优化商业策略, 获得更高的知名度、用户量、转化率进行开发的数据营销系统。旨在更好地对数据进行收集、整合、分析建模、开发 near-realtime 应用以及时将过去的数据呈现的获客获利因素强化展示和应用在未来的线上线下的商业活动中。系统包括: 数据采集, 数据清洗, 数据建模, 数据分析&数据 BI 报表, 应用构建等功能模块。

#### 技术栈:

- 服务架构: Spring Cloud + Kafka + Redis + Hadoop 生态 (Hive+HBase) + Oracle
- 编程语言和框架: Java Spring + LayUI + Python + TensorFlow

#### 项目重难点:

- **权限定义管理:** 需要对应公司, 资产, 人员, 资产用户组, 岗位, 部门, 角色, 权限, 菜单项进行严格定义表结构。字段之间定义宽泛的关系链接包括一对一, 一对多, 多对一, 多对多, 以适应可能变化复杂逻辑。

权限设定逻辑:

1. 公司下统一账户主体相对独立原则: 即一个人可以同时加入不同的公司, 在当前公司账户下可以触及和被分配当前公司的数据资产。
2. 以人员加入该固定资产的用户组
3. 以角色设定对权限逻辑直接控制, 不支持人员, 岗位, 部门直接对权限逻辑的控制。
4. 人员对角色直接挂钩, 特定的岗位和部门直接在创建人员时分配基础的角色, 后续角色管理有各公司部门责任人统一管理。

5. 对权限分两级多项，第一级为菜单（页面），第二层为功能点，按各个业务模块和功能点的不同设置多项。
  6. 支持人员多角色，获取权限项时，对当前人员的所有角色的权限项取并集，校验权限项时，查找对应菜单或者功能点的权限项是否存在当前人员所有角色的权限项并集中。存在即开放权限，不存在即弹出警告！
  7. 支持人员加入某用户组，给某用户组设定相应角色，进行权限绑定。
- **数据采集存储**：整合 Adobe Analytics, Google Analytics 等多家数据平台的数据源，采用 Data Flow 和 Data Feed 实时和定期地实现数据反哺，使用 Hadoop 框架对数据进行基础存储，并对数据进行某些预处理（例如常规聚合），通过 kafka 消息队列排列数据转储数据任务，转储到 Oracle 备查。打通内外 ERP、CRM 数据库，和 DMP 数据，实现数据中台。
  - **数据清洗**：开发线上可视化可参化数据清洗 UI，集成 SQL, Python, Scala 等多种数据处理代码，以方便数据工程师进行在线的数据清洗和转储。
  - **数据建模**：使用 TensorFlow 建模引擎工具集成 SDK，开发线上建模工具，方便数据建模师抽取上述数据进行多样性建模，输出相应模型结果，并且可以将模型函数化，集成在后续的应用接口中进行应用型输出，包括 BI 和 AI 型应用。
  - **数据分析&BI**：使用 ECharts 开发自定义 Dashboard，方便数据分析师按需要形成特定的数据报表，报表的数据来源可以使在数据采集阶段之后 Oracle 中的备查数据，也可以是直接来自于数据建模模块的数据输出。
  - **数据应用 API&SDK**：开发可供集成到客户电商系统，APP 的数据 API 接口，通常这些数据 API 是由数据源抽取、吞吐，以及建模输出功能为内核，也会开发客户端 SDK 以方便客户端编程处理 API 中数据输出。

## 外语培训机构综合办公教务系统

**项目**：2018.03 – 2019.11

**内容**：项目目的是为一家连锁的外语培训机构升级搭建一个现代化数字化的教务系统，包括教师办公 OA，教务管理，人力资源管理，绩效考核系统，采购系统，园区防护系统，机构门户网站，线上商城，整合全国全网的线上线下资源以促进销售和产品服务的增长。

### 技术栈：

- 服务架构：Spring Cloud 微服务，K8s 高可用架构、服务分离，Nginx 负载均衡，Redis 即时缓存，mysql 1 主 1 备 和读写分离（2 写，4 读）。
- 编程语言和框架：Java Spring + LayUI

### 项目重难点：

- **多系统用户认证统一，session 异步管理**：借用 Spring Security + JWT 解决用户多系统的单点登录的认证一致性和有效性问题，同时在各个服务区块所对应 Redis 区块进行局部 Session 异步管理。
- **教务系统业务瞬时并发量大**：使用 K8S 的动态虚拟服务多开管理，使用 K8s Nginx 网络编程，当单例流量超过预定阈值时，唤醒 K8s 调度增加服

务实例。读写任务多时，启用 Kafka 的消息订阅机制，对数据进行异步读写队列排序，然后再通过主动定期轮询的方式查阅数据库和 Redis 进行消息反馈。

- **权限定义管理**：需要对人员，岗位，部门，角色，权限，菜单项进行严格定义表结构。字段之间定义宽泛的关系链接包括一对一，一对多，多对一，多对多，以适应可能变化复杂逻辑。

权限设定逻辑：

1. 均以角色设定对权限逻辑直接控制，不支持人员，岗位，部门直接对权限逻辑的控制。
2. 人员对角色直接挂钩，特定的岗位和部门直接在创建人员时分配基础的角色，后续角色管理有部门责任人统一管理。
3. 对权限分两级多项，第一级为菜单（页面），第二层为功能点。
4. 支持人员多角色，获取权限项时，对当前人员的所有角色的权限项取并集，校验权限项时，查找对应菜单或者功能点的权限项是否存在当前人员所有角色的权限项并集中。存在即开放权限，不存在即弹出警告！

- **绩效报表可视化开发，以及智能评估算法**：对上百家机构的教务数据进行收集，整合，聚合运算，并通过 BI 的形式呈现给总部机构。
- **门户、电子商务引流、获客、利润转化**：使用 Adobe Analytics、Google Analytics 数据追踪工具和分析工具，对线上线下流量进行收集、用户行为分析建模、转化因子分析，从而帮助总部的营销战略的制定和优化。使用 A/B 工具对门户和电子商务网站，进行优化测试，以提升更好的用户体验。

## 合作伙伴自动化营销平台

**项目时间**：2019.12 – 2022.07

**内容**：此项目是 Impact 团队为服务众多服务国内出海品牌商、零售商更好的选取海外媒体合作伙伴，而对中国区的 SaaS 进行二次开发，产出一些适合中国本地客户使用习惯的特性、功能、UI&UX。平台分为品牌商入口、合作伙伴入口、Impact 管理员入口。

**技术栈**：

- 服务架构：Spring Cloud、K8s、Hadoop 生态（Hive+HBase）。
- 编程语言和框架：Java Spring + Bootstrap + Angular.js

**项目重难点**：

- **权限定义管理**：类同数据营销应用系统
- **线上合作签约流程**：品牌方通过在线筛选想要合作的媒体合作方，通常以合作率，佣金方式，流量订单转化率，和产品赛道等综合因素考虑合作伙伴，系统则通过历史数据聚合将这些媒体合作方的数据进行聚合展示以供参考。品牌方选择媒体合作意向之后，向媒体合作方发出合作邀约，然后媒体方进行回复，在线签约或拒绝，签约合同内容包括佣金的分配方式。
- **合作数据跟踪 API**：媒体通过 Impact 服务器产生一条 redirect 至客户目的网站或 APP 的链接，将其投放至媒体方的平台，从而进行流量和订单

跟踪。在用户到达客户的应用并达成一定的转化事件，此时记录客户的转化事件和具体转化指标（例如订单号，订单内容，购买时间，购买金额）

- **合作数据聚合处理：**通过约束一个周期（通常是月），对订单或转化事件进行聚合，并抽离分辨出有效订单，或事件，计算出佣金金额，然后在订单产生的 45 天（默认）内进行确认或者质疑，如果确认，品牌方需要向 Impact 银行账户打款，由 Impact 向媒体方进行佣金的分发。
- **流量限制：**为了更好的适应系统的账户级别（包含 Base, Advanced, Premium）的服务器流量限制，通常在每一个级别的流量订单都有相应的限制，例如 Advanced 级别每个月拥有 5 万条有效订单或转化事件的。
- **订单归因分析：**由于品牌方可能不至采用 Impact(Affiliate)一家营销渠道进行订单促销。在一单完成之前，用户往往通过多个营销渠道的接触，进行最后订单的确认，所以此时有些品牌方需要辨别哪些前置付费渠道已经为此订单做了营销投入，因此不想再对 Impact 中的合作方进行二次付费。（当然此行为有可能造成对品牌方的合作声誉造成一定的负面影响。）我们则讲这些订单是否具备其他渠道的归因进行区分，为品牌方设定归因规则，避免品牌方的二次付费。
- **欺诈流量攻击：**通过数据甄别技术发现品牌方订单数据中是否存在骗取佣金的欺诈行为，这些通常发生在那些仅仅是达成下载指标的某些客户中，客户通常是想花钱推广品牌或者软件或者产品，但没有任何现金交易。此时我们需要通过 IP,地域,订单数据异常等鉴别此类订单，并判定为无效订单，以及警告带来这些无效订单媒体合作方。

## 西蒙 MUSIC9 系统

**项目：**2022.07 – 至今

**内容：**此系统是 Simon 中国信息财务中心为快速相应各个业务部门而自主开发的综合办公系统。此系统集采购、研发、生产、仓储、物流、销售事业、电子商务、人事、财务等各个业务部门的业务流程和功能于一体的在线办公系统。

MUSIC9 系统+E9 系统：M9 移动端应用 APP，U9 用友系统，S9 供应商系统，I9c 系统综合办公系统，C9 经销商系统，E9 蓝凌 workflow 系统。

**技术栈：**

- 服务架构：IIS + Redis + SQL Server
- 编程语言和框架：C# .net framework + RazorPage +(自主研发)MissUI.js

**项目重难点：**

- **团队的开发素养普遍低于行业从业人员水平：**Simon 中国自主搭建的开发平台，由于开发人员的各方面素养不高导致，缺乏程序整体性开发思维，导致开发难度增加，代码逻辑混乱，维护前瞻性缺乏而导致维护成本巨大。经常出现细微的地方改动导致整个业务线工作出错，给 DevOps 造成了阻碍。由于业务部门的需求过于个性化，开发人员和之前的管理人员并不考虑代码的规范化和可持续化，导致大量代码被修改时呈现补丁状，一动则牵全身，不易与解耦和代码维护。**我带领团队对各个业务部门代码进行有限度的业务代码重新整理。**
- **项目文档缺乏：**文档缺乏整理，相关联项目 DevOps 管理混乱,时间长久之后导致经常出现开发人员对自己开发的模块没有整全性记忆，因此维护

代码时候造成二次生产事故的风险。**我带领团队逐步建立团队文档维护机制，但系统代码久远，有些业务细节无从梳理，困难巨大。**

- **开发人员 SQL 编写的素养不够：**大型 SQL 混乱，造成效率判断困难，使用该项功能的用户并发量大，导致服务器常常卡顿甚至与瘫痪。**我带领团队进行定期的 SQL 语句优化。**
- **各个业务模块的大致梳理：**为了更好的维护和开发西蒙办公系统，只能对原有的业务流程进行大致梳理，但无法对历史维护中的维护细节进行树桩梳理。因此也仅能保证模块的大致流程不出问题，对细节问题仍然需要再出 bug 时才能处理解决。

## 数据营销分析解决方案

### 基于 Impact 合作伙伴营销自动化平台的项目

**项目时间：**2020.07 – 2022.07

**客户：**Parzin, Minstinct, Bookey, Cowinaudio, Fansidea, Anycubic  
Banggood, Adidas

**内容：**

- 指导应用支持工程帮助客户成功对客户的网站、app、小程序等应用进行 Impact 合作伙伴营销平台对接上线
- 确保客户订单跟踪数据正确
- 领导团队开发针对特定大客户的特性应用系统

### 基于 Adobe Analytics 或 Google Analytics 的项目

**项目时间：**2016 - 2018

**客户：**雅诗兰黛, NBA 中国, 李维斯中国, FCA 美国, FCA 亚太, AIA 友邦保险, Metlife 大都会保险, Abbott 营养品, 华尔街英语, 维多利亚的秘密, Arrow 中国

**内容：**

- 开发基于 Adobe 数据营销解决方案包括数据标签审计，数据 QA，数据解决方案设计，项目实施，测试（手动&自动）维护，跨域数据整合，数据应用等项目。