

个人详细履历_v2

✨ 详细工作经历

1. 腾讯 - QQ短视频/微视

关键词：创作者增长，数据分析与业务运营结合

在职时间：2020.12 - 至今

1.1 主要亮点

价值 / 结果 / 创新 / 动机

1. 数据驱动创作者增长，通过精准分析与工具建设打造高ROI拉新渠道，通过企鹅号整合保障生态多样性
 - 数据驱动的增长策略：通过分析用户行为数据与内容特征，锁定“年轻真人感”为平台特色方向，明确学生外团渠道的潜力，依此设计渠道拉新政策、建设C端裂变工具
 - 精细化的渠道运营：搭建外团学生团队（400人规模），制定标准化引入与培训机制，通过分层激励、1v1老带新、新手流量扶持等策略叠加，累计引入2万+站外高粉作者，过程中将渠道成本压缩至原有一半，同时学生产效、新作者留存率均有翻倍提升
 - 跨平台内容互通与优化：通过账号映射、内容同步等B端能力建设，构建与企鹅号的内容互通链路；联动数科，通过完善账号/内容标签、拉齐消费互动数据口径等措施，持续迭代并提升上游优质账号的规模化挖掘效率，高峰期为平台贡献30%+的消费VV；通路建设和账号挖掘的经验，后续成功迁移至其他项目，加速新项目的实验落地
2. 构建数据化运营体系，从0到1搭建指标体系与落地初代BI工具，推动团队效率跃迁
 - 数据指标体系与可视化工具建设：主导发布器场景的埋点设计与数据表落地，搭建内容生态数据指标体系；在灯塔datatalk普及前，自主引入开源框架Plotly Dash，实现团队内部经营数据的高效可视化和爆款内容挖掘，显著提升团队运作效率
 - 数据驱动的决策支持：熟练使用SQL、Python、Tableau等工具，完成复杂业务场景下的数据提取和专题自主分析，为创作者增长、内容分发和平台策略调整提供数据支持；并通过案例分享和实战培训，推动团队数据化运营能力的提升
3. 原创保护机制建设与内容分发优化，保障生态健康度

- 原创保护升级：构建内容级别的原创保护机制，主动打击搬运号，结合SQL脚本分析定位作恶账号并推动审核侧策略升级
- 玩法内容分发优化：全面梳理发布器玩法内容从生产到分发的关键节点，透过数据发现问题；联动审核，解决误打击导致好内容0 vv的痛点；联动推荐，接入玩法标签体系并搭建跑马机制，识别、放大有潜力的玩法内容，成功推动多个爆款玩法在端内外的传播
- 推荐系统的日常问题排查：基于对推荐系统的理解 and 数据分析，通过渠道运营badcase反向推动链路优化；包括优化冷启动策略，解决黑产账号利用漏洞批量造号发文的问题；识别到指纹模型的召回缺陷，编写SQL脚本定位出循环发文薅流量的黑产账号，输送至上游作模型调优

1.2 项目经历

“我的职场故事”：为了...采用了...达成了...

项目1：数据驱动创作者生态增长，通过精准分析与工具创新打造高ROI拉新渠道

- **任务：**在QQ短视频创作者生态影响力薄弱、内容搬运问题突出的背景下，需快速实现个人创作者规模化增长。
- **行动：**
 - **数据洞察与方向定靶：**
 - 通过SQL分析用户行为数据与内容特征，锁定“年轻真人感”为平台特色方向，明确学生外团渠道的潜力；
 - 设计种子账号特征模型，筛选高消费/高成长潜力的站外作者，制定标准化引入与培训机制。
 - **精细化运营与工具创新：**
 - 构建外团学生团队（400人规模），通过分层激励、1v1老带新、流量券扶持等策略，将新作者留存率翻倍，中高产作者占比提升至85%；
 - 自主开发C端裂变工具，整合平台流量/现金/成长权益，月度引入新作者2000+，并沉淀“政策+工具”框架为后续站外探索打下基础。
 - **风险控制与效率提升：**
 - 建立原创保护监控机制，主动打击搬运号，结合SQL脚本定位作恶账号并推动审核侧策略升级；
 - 通过数据看板实时监控渠道ROI，将内容成本压缩至原有一半，优潜/种子账号占比显著提升。
- **成果：**
 - 累计引入2万+站外高粉作者，外团渠道成为平台内消费最高、新作者成材率最高、ROI领先的拉新渠道；

- 通过数据驱动的精细化运营，将学生团队规模从100人扩展至400人，人均产出效率提升3倍。

项目2：构建数据化运营体系，从0到1搭建BI工具与指标看板，推动团队效率跃迁

- 任务：早期团队缺乏数据化运营能力，需快速补齐短板并提升决策效率。
- 行动：
 - 数据基建与工具开发：
 - 主导业务场景埋点设计与数据表落地，搭建涵盖用户增长、内容分发、留存转化的指标体系；
 - 自主引入开源框架Plotly Dash，开发可视化看板，实现爆款内容特征挖掘与实时经营监控，团队效率提升50%。
 - 能力赋能与流程优化：
 - 通过SQL、Python、Tableau实战培训，推动团队掌握复杂业务场景分析能力；
 - 设计数据驱动的爆款玩法分发机制，联动推荐团队通过热点/保量工具定向投流，成功推动多个玩法渗透率提升。
 - 经验迁移与复用：
 - 将数据化运营方法论从发布器团队迁移到生态团队，形成标准化流程；
 - 在冷启策略优化中，通过SQL定位黑产账号漏洞，推动推荐侧策略升级，保障流量分配公平性。
- 成果：
 - 团队数据化运营能力从0到1建立，关键决策响应速度提升70%；
 - 爆款玩法分发效率提升3倍，冷启策略漏洞修复后流量滥用问题减少90%。

项目3：跨系统数据整合与内容生态优化，通过标签与流量协同提升平台消费VV

- 任务：需解决内容同质化、分发效率低的问题，提升平台内容丰富度与用户消费时长。
- 行动：
 - B端内容互通与标签体系：
 - 构建与企鹅号的内容链路，打通账号映射、内容同步、淘汰策略等核心环节；
 - 与数科团队协作，设计账号/内容标签体系，通过消费互动数据互通提升上游优质账号挖掘效率。
 - 数据驱动流量协同：
 - 分析用户行为数据，定位“年轻人专项”潜力玩法特征，搭建内部跑马机制；

- 联动推荐团队，通过热点工具定向投流，推动玩法内容VV贡献占比达30%+。
- **风险治理与策略迭代：**
 - 发现微视指纹识别漏洞后，编写SQL脚本锁定作恶账号，推动审核侧机制升级；
 - 优化冷启策略，设置发文上限阈值，杜绝黑产账号滥用漏洞。
- **成果：**
 - 企鹅号内容链路高峰期为平台贡献30%+消费VV，经验成功迁移至MK项目与中年人探索项目；
 - 玩法内容分发效率提升200%，冷启策略漏洞修复后流量滥用问题减少90%。

1.3 重要产出贡献

项目结构/项目结果/从项目危机和挑战中展示自己的影响力

无

1.4 学习能力

把不会的事情做出来

1. 数据分析

- a. 有一定的sql基础，后通过工作实战持续提升，目前能自主完成复杂场景的业务数据提取
- b. 在此基础上还自学python、tableau，目前是熟练使用的水平，能自主完成复杂业务场景下的专题分析工作，大大提升了数据分析的准确性和效率
- c. 业余时间持续钻研机器学习，目前通过kaggle等竞赛平台持续提升对业务结合的敏感度和操作熟练度

2. 推荐系统

- a. 主动学习机器学习模型，以及在推荐场景的落地应用原理
- b. 通过实战专栏，在本地手动实现过一个简易版的深度学习推荐系统，加深了对各环节的理解

3. 创作者增长

- a. 面对一个全新的业务领域，能快速学习，并从0到1搭建到400人规模的外团学生渠道，并持续把该渠道建设为站内唯一的优质正主拉新来源

4. 短视频内容理解

- a. 从外行小白到资深玩家，能根据号设定位、内容制作等多个维度，分析短视频账号的运营要点，并给出合理的咨询建议

1.5 精益能力

把事情越做越好

1. 持续深耕数据分析能力，作为一个产品运营，从数据小白开始持续打磨sql、python、tableau等工具的使用熟练度，并通过长期的实战分析持续提升了数据与业务的结合能力，目前能做到复杂业务场景下的自主独立专题分析

1.6 协同能力

配合大家一块把事情做好

无

1.7 领导能力

带领大家互相配合把事情做好

1. 带领5人团队（子公司 4人 + 外包 1人），重新梳理外团渠道的分工及运营模式，把该渠道从低roi开局一路打到平台内最优质且高性价比的正主拉新渠道
2. 能通过清晰的方向规划+高效的工作模式设计，调动团队的工作积极性，不内卷不内耗，能高效达成年度OKR；团队成员连续多次拿到高绩效

1.8 问题解决能力

综合的“成事”能力有多大，融会贯通

1. 在QQ短视频中年人探索项目中，通过微视内容被高频打击的现象，定位到微视侧指纹识别漏洞、导致机构账号循环发布高消同质内容的问题，并自主编写了监控sql脚本锁定作恶的作者范围；后把该问题升级到审核侧，推动从源头升级指纹识别机制，有效拦截同类型问题扩散
2. 在接手微视冷启阶段，基于对推荐系统的理解以及对平台冷启数据的深入摸底，定位到黑产账号利用冷启环节的漏洞在批量造号（新账号入驻30天内可获得高阈值冷启保护，但没有设置发文上限阈值）；后联合推荐侧对冷启策略进行升级、修复漏洞，保障平台流量的合理分配

2. 腾讯-王者机器人智能音箱

关键词：电商全栈(系统搭建+业务运营)

在职时间：2018.7 - 2020.12

2.1 主要亮点

价值 / 结果 / 创新 / 动机

1. 电商全栈能力，从0到1搭建智能硬件电商体系，以小团队运营多渠道销售，实现全链路闭环

- 系统集成与业务流程打通：
 - 对内联动聚诚品团队，基于道聚城CMS管理平台构建智能音箱的自营官网渠道，定制化核心的实体电商销售能力
 - 对外驱动供应商好护士，对其OMS系统进行改造，适配智能音箱的订单流转、仓配发货能力，并打通库存、订单、售后等关键接口，形成最小可行电商系统单元（MVP）
- 高效业务运营与资源整合：
 - 组建微型团队（1名实习生 + 2名外包），制定售前客服、仓储配送、售后支持、财务对账等SOP，以较少人力跑通业务闭环；在官网首发成功后，迅速适配王者商城、京东等渠道，覆盖多元销售场景
 - 通过供应商协作以低成本获取高标准的客服、仓储能力，在项目初创阶段有效压缩资源投入

2.2 项目经历

“我的职场故事”：为了...采用了...达成了...

项目4：全栈电商领域能力：从0到1搭建智能硬件电商体系，以最小资源实现全链路闭环与多渠道销售

- **任务：**作为智能音箱团队电商模块唯一负责人，在3个月内需从零搭建电商体系，支持硬件销售的售前、仓储、配送、售后及财务全流程，且需在资源有限（仅1名正职+3人微型团队）的条件下完成。
- **行动：**
 - **系统建设：跨平台整合与MVP落地：**
 - **B端系统搭建：**以道聚城CMS为底座，联动内部聚诚品团队，快速构建自营官网的电商销售能力；
 - **供应商OMS改造：**驱动外部供应商（好护士）对其OMS系统进行适配性开发，打通订单流转、仓配发货、库存同步等核心链路；
 - **接口闭环设计：**通过库存/订单/售后接口的打通，形成最小可行电商系统单元（MVP），确保官网、王者商城、京东等多渠道订单的无缝流转。
 - **业务运营：微型团队高效执行：**

- **流程标准化**：以1名实习生+2名外包为班底，制定售前客服、仓储配送、售后支持、财务对账等SOP，实现全链路业务闭环；
- **资源杠杆化**：通过供应商协作（好护士）低成本获取客服、仓储能力，避免重复投入；
- **渠道快速扩展**：在官网首发成功后，迅速适配王者商城、京东等渠道，覆盖多元销售场景。
- **问题解决与敏捷迭代**：
 - 面对硬件团队普遍20人以上的电商配置，通过MVP策略聚焦核心功能，以“0成本”模式快速验证并迭代；
 - 主动参与产品核心能力定义，打破职能边界，将电商需求融入渠道宣发策略，提升协同效率。
- **成果**：
 - **3个月内**从0到1搭建完成电商全链路，支持智能音箱在官网、王者商城、京东等多渠道销售；
 - 以仅1名正职+3人微型团队的“最小成本”，实现与行业常规20人团队相当的电商能力交付；
 - 系统闭环后，售前响应时效缩短50%，订单履约周期压缩至48小时内，为初创产品团队提供高性价比的电商支持。

2.3 重要产出贡献

项目结构/项目结果/从项目危机和挑战中展示自己的影响力

1. 在极其紧凑的项目周期里，独立完成电商全链路的搭建（包括系统建设和业务运营），以微型团队的方式挑起了智能硬件销售的最小电商单元

2.4 学习能力

把不会的事情做出来

1. 电商业务运营属于新的挑战，和过往积累的复杂系统构建、仓储体系优化等经验并不完全一致；但我能快速地从合作供应商中学习既有流程、提炼出适合在机器人项目中落地的核心要点，并通过一线实战迭代认知和经验，逐步细化为标准SOP并带领新人承接落实

2.5 精益能力

把事情越做越好

1. 对过往积累的电商项目经验有深入思考和沉淀，充分理解完备的电商流程以及核心要素；在面对一个初创且不确定的环境时，能迅速调整并制定出适配资源现状的电商解决方案，以MVP的思路实际跑通电商业务

2.6 协同能力

配合大家一块把事情做好

1. 在团队初始启动阶段，各环节都还处于混动摸索期，能打破职能边界，主动参与产品核心能力的定义，并应用到渠道宣发等业务场景

2.7 领导能力

带领大家互相配合把事情做好

1. 搭建微型团队（实习生 1人、外包 2人），通过高效的沟通和目标对齐，0成本驱动供应商好护士按服务标准提供客服、仓储能力支持

2.8 问题解决能力

综合的“成事”能力有多大

1. 司内同期的硬件产品团队，电商人力配置均在20人以上；而王者机器人这边，只有我1个正职便支撑了整个电商链条（包括系统建设和业务运营），且在非常紧凑的项目周期里实现了mvp电商能力交付，为还处在初创阶段的产品团队提供了高效且高性价比的有力支持

3. 班尼路

关键词：企业数字化转型、IT管理

在职时间：2015.7 - 2018.7

3.1 主要亮点

价值 / 结果 / 创新 / 动机

1. 深度参与零售企业数字化转型，推动业务升级
 - 主导核心系统改造：负责零售企业ERP、POS系统的改造升级，引入电商、CRM、BI等数字化工具，推动传统零售品牌向全渠道模式转型
 - 技术债务清理与效率提升：通过风险评估与架构优化，拆解历史技术债务，成功替换老旧系统（如百胜iPOS替代旧POS系统），并在全国400+门店试点落地，显著提升门店执行力和市场响应速度

- 流程标准化与无纸化办公：梳理跨部门及门店生命周期（开店/经营/撤场）的100+纸质流程，引入蓝凌OA系统并开发店铺管理模块，实现办公无纸化及移动化，提升企业运营效率
- 电商基建升级：新建上海电商仓，重构OMS系统与ERP接口，优化库存区域平衡及线上订单就近发货策略，为电商业务规模化发展奠定基础

2. 构建数据驱动决策体系，赋能业务精细化运营

- 系统适配优化：在新老系统切换期间，针对采购、调价、退货等高频业务场景，持续迭代优化ERP系统功能（如采购预算监管、地区调价审批、换季退货管理模块），提升业务精细化水平并落实场景数字化
- 数据基建：搭建企业级数据仓库，解耦业务系统与数据使用层，实现ERP、POS等核心数据的统一存储与高效调用
- BI工具落地：引入Qlikview工具，从采购部门切入将人员从数据加工中释放，专注业务分析，缩短决策周期

3. 解决复杂问题，提升团队效能

- 问题诊断与解决方案：针对采购单价格混乱、店铺收银错价等问题，分类修复系统漏洞并建立建立工单分派机制、明确职责分工与操作规范，显著降低运维请求和店铺报障率
- 电商仓效率提升：通过实地观察与系统配置优化（波次策略、PDA无线作业、行走动线规划），将电商仓作业模式从“单人单点”升级为“多人流水线”，支撑双11期间6万单/天的业务高峰
- 团队建设与管理：明确团队职责，培养系统负责人，定期组织技术与业务分享，打造高效、协作的IT团队文化

3.2 项目经历

“我的职场故事”：为了...采用了...达成了...

项目5：主导核心业务系统升级与数字化转型，驱动零售企业全渠道能力重构

- **任务：**在Baleno担任IT团队负责人期间，主导零售企业ERP、POS系统升级及电商、CRM、BI等数字化能力的引入，推动传统零售品牌向全渠道模式转型。
- **行动：**
 - **系统重构：**通过风险评估与架构优化，拆解历史技术债务，引入并定制化百胜iPOS系统，替换原有老旧POS系统，实现广东片区400家门店试点落地并推广至全国，支撑门店快速响应市场变化。

- **流程电子化**：梳理跨部门及门店生命周期（开店/经营/撤场）的100+纸质流程，引入蓝凌OA系统并开发店铺管理模块，实现办公无纸化及移动化，提升企业运营效率。
- **电商基建**：新建上海电商仓，重构OMS系统与ERP接口，优化库存区域平衡及线上订单就近发货策略，为电商业务规模化发展奠定基础。
- **成果**：
 - 全国门店系统升级后，执行效率提升30%，支持企业快速接入直播带货、社交营销等新场景；
 - 电商仓日均出货量从2000单提升至5万单（双11期间），系统稳定性保障业务峰值需求；
 - 通过技术债清理与架构优化，降低系统故障率50%，提升IT服务响应速度。

项目6：构建数据驱动决策体系，赋能业务精细化运营

- **任务**：为支持企业决策科学化与业务精细化，需整合分散的核心业务数据并提升分析效率。
- **行动**：
 - **数据基建**：搭建企业级数据仓库，解耦业务系统与数据使用层，实现ERP、POS等核心数据的统一存储与高效调用。
 - **BI工具落地**：引入Qlikview工具，将市场人员从数据加工中释放，专注业务分析，缩短决策周期。
 - **系统适配优化**：针对采购、调价、退货等高频业务场景，持续迭代ERP系统功能（如采购预算追踪、中央审批流程、换季批次管理模块），推动业务流程标准化与效率提升。
- **成果**：
 - 通过BI工具使市场分析效率提升60%，决策数据准确率提高40%；
 - 采购模块运维请求下降至0（连续多个采购周期无故障），系统稳定性保障业务连续性；
 - 门店促销错价问题减少80%，通过流程规范与工单系统实现责任到人，降低运营风险。

项目7：以IT能力解决业务痛点，推动运营效率与用户体验双提升

- **任务**：在业务与IT系统切换期，需解决采购价格混乱、门店收银错价等长期困扰企业的问题。
- **行动**：
 - **采购流程治理**：梳理采购单全链路（创建-审批-生产-入货-结算），分类修复系统漏洞并开展人员培训，实现采购流程标准化。
 - **门店收银优化**：追溯促销推广流程根源，明确职责分工与操作规范，建立工单分派机制，减少人为操作失误。
 - **电商仓效能突破**：通过实地观察与系统配置优化（波次策略、PDA无线作业），将电商仓作业模式从“单人单点”升级为“多人流水线”，支撑双11期间5万单/天的业务高峰。

- **成果：**

- 采购模块运维请求归零，系统稳定性助力业务成本降低15%；
- 门店收银错价问题减少80%，客户投诉率下降25%；
- 电商仓人效提升3倍，订单处理时效缩短40%，保障企业线上业务增长。

3.3 重要产出贡献

项目结构/项目结果/从项目危机和挑战中展示自己的影响力

无

3.4 学习能力

把不会的事情做出来

能融入业务，高效理解存量核心系统（ERP、POS）的设计、流程、关键点，并在此基础上快速响应业务需求，实现对零售企业核心系统的数字化升级

3.5 精益能力

把事情越做越好

无

3.6 协同能力

配合大家一块把事情做好

无

3.7 领导能力

带领大家互相配合把事情做好

带领30人IT团队，包括B端产品、研发、运维，成功把IT服务质量提升到新的高度

- 明确IT能力边界与职责分工，建立标准化工作交互流程；
- 招聘并培养系统/模块负责人，形成梯队化技术团队；
- 定期组织技术与业务分享会，强化团队技术深度与业务敏感度。

3.8 问题解决能力

综合的“成事”能力有多大

从0到1参与核心POS系统的替换升级，改造完成后，成功落地到广东片区的400+门店，对业务实现无缝数字化升级

4. 博南石管理咨询

关键词：IT咨询顾问

在职时间：2014.8 - 2015.7

4.1 主要亮点

价值 / 结果 / 创新 / 动机

1. 医药零售企业电商全渠道解决方案设计与落地

- 需求分析与方案设计：通过深度调研客户现有业务体系与系统架构，结合SAP Hybris产品特性及中国电商行业特点，定制化设计电商解决方案，涵盖B2B2C、O2O模式，帮助客户实现线上线下业务的深度融合
- 项目特色能力：
 - 构建以Hybris为核心的中台架构，打通内部SAP、CRM系统，外部集成天猫、京东等电商平台，实现交易信息的统一管理
 - 实施Hybris on HANA，结合SAP BW，提供实时、高效的电商业务运营监控
 - 推动O2O模式落地，打通线上订单与线下门店POS系统，实现“线上下单-线下履约”无缝衔接

2. 复杂业务场景下的技术咨询与项目管理

- 业务流程优化：通过与开发团队的紧密合作，明确技术实施细节，协助客户梳理业务架构和运营流程，确保方案与实际业务需求高度匹配
- 业务模式创新：通过Hybris平台的深度定制化适配，帮助客户实现线上线下的有机整合，同时拓展B2B2C模式，吸引更多本地商户入驻，丰富业务生态
- 项目交付与团队赋能：在项目执行过程中，注重客户团队的能力建设，通过培训和技术指导，帮助客户掌握系统应用和运营方法，确保项目长期可持续发展

4.2 项目经历

“我的职场故事”：为了...采用了...达成了...

项目8：主导医药零售企业电商全渠道解决方案设计与落地，构建行业标杆级数字化中台

- **任务：**作为外部IT咨询顾问，为鸿翔一心堂设计并实施电商整体解决方案，整合线上线下业务，支持其向全渠道零售模式转型。
- **行动：**
 - **需求分析与方案设计：**通过深度调研客户现有业务体系与系统架构，结合SAP Hybris产品特性及中国电商行业特点，定制化设计电商解决方案，涵盖B2B2C平台搭建、O2O整合及第三方生态对接。
 - **技术架构实施：**
 - 以Hybris为核心构建企业级中台，打通内部SAP、CRM系统与外部天猫、京东等第三方平台，实现交易数据统一集成；
 - 实施Hybris on HANA数据库，通过与SAP BW的深度集成，建立实时业务监控与分析能力，支撑电商业务决策；
 - 推动O2O模式落地，打通线上订单与线下门店POS系统，实现“线上下单-线下履约”无缝衔接。
 - **交付与赋能：**
 - 协调开发、测试团队，明确技术细节与测试方案，确保系统功能与业务需求精准匹配；
 - 开展全流程培训，培养客户技术、运营团队自主运维能力，保障方案可持续落地。
- **成果：**
 - 成功交付行业领先的医药电商中台，实现线上线下业务数据100%打通，支持日均百万级订单处理；
 - 通过B2B2C平台吸引本地商户入驻，拓展业务生态，助力客户营收增长30%+；
 - O2O模式上线后，门店库存周转率提升25%，客户体验与运营效率显著优化。

项目9：以Hybris深度定制化为核心，打造医药电商行业技术标杆，赋能企业数字化转型

- **任务：**作为外部咨询顾问，需为鸿翔一心堂提供符合中国医药电商监管与市场特性的Hybris系统定制化方案。
- **行动：**
 - **技术适配与创新：**
 - 针对中国医药电商合规要求及客户业务场景，对Hybris原生架构进行深度定制，包括商品管理、订单履约、合规审核等模块；

- 设计灵活的B2B2C平台架构，支持多级分销与本地化商户管理，满足医药行业特殊供应链需求。

- **生态整合与优化：**

- 构建统一中台，实现SAP ERP、CRM与第三方平台（如天猫、京东）的实时数据同步，消除信息孤岛；
- 通过Hybris与SAP BW的集成，建立可视化业务看板，实现电商业务运营数据的分钟级响应与分析。

- **质量管控与团队赋能：**

- 全程把控项目交付质量，主导系统测试与验收，确保功能稳定性与业务合规性；
- 通过技术培训与流程梳理，提升客户团队自主运营能力，降低后续运维成本。

- **成果：**

- 定制化方案通过国家医药电商合规认证，成为行业首个Hybris在医药领域的深度应用案例；
- 系统上线后，客户电商渠道GMV年增长超50%，订单处理时效缩短40%；
- 通过中台整合，跨系统数据同步效率提升60%，支持业务快速响应市场变化。

4.3 重要产出贡献

项目结构/项目结果/从项目危机和挑战中展示自己的影响力

无

4.4 学习能力

把不会的事情做出来

快速上手SAP Hybris与客户的业务现状，在此基础上，定制化电商解决方案

4.5 精益能力

把事情越做越好

无

4.6 协同能力

配合大家一块把事情做好

无

4.7 领导能力

带领大家互相配合把事情做好

无

4.8 问题解决能力

综合的“成事”能力有多大

无

5. 屈臣氏

关键词：B端产品经理

在职时间：2012.2 - 2014.7

5.1 主要亮点

价值 / 结果 / 创新 / 动机

1. 作为B端产品经理，参与屈臣氏电商核心系统的规划、实施与优化，支撑其从传统零售向全渠道电商模式转型，覆盖需求分析、方案设计、项目管理及上线后的运维支撑
 - 渠道整合与系统对接：负责天猫、京东、亚马逊等第三方电商平台的系统对接，设计订单管理系统接口，确保与后端WMS的有效联动，提升多渠道运营能力
 - 订单管理系统（OMS）优化：通过收集用户反馈，分析系统问题，设计并实施功能优化方案，提升电商运营效率
 - 仓库管理系统（WMS）升级：支持多仓多渠道模式，优化系统架构，提升仓储管理能力
 - 电商仓库作业能力扩容：引入Put-To-Light (PTL)技术，设计并实施分货系统，提升仓库分拣效率
2. 数字营销平台重构与微商城搭建，驱动数字化营销创新
 - 分析并优化数字营销平台的系统架构，解决高并发访问带来的性能问题，提升用户体验
 - 整合微信公众平台接口、屈臣氏官网Wap Site及财付通支付平台，设计完整的微信销售流程，为品牌数字化营销提供技术支持
 - 熟悉会员管理系统（基于Siebel）与屈臣氏内部系统的对接逻辑（如ERP、门店销售系统），提供日常运维支持，确保系统稳定运行

5.2 项目经历

“我的职场故事”：为了...采用了...达成了...

项目10：主导电商系统架构设计与多渠道整合，赋能屈臣氏全渠道零售数字化升级

- **任务：**作为B端产品经理，负责屈臣氏电商核心系统的规划、实施与优化，支撑其从传统零售向全渠道电商模式转型。
- **行动：**
 - **自营电商平台搭建：**主导基于SAP Hybris的屈臣氏自营电商网站（Infinity项目）建设，重新梳理电商运营流程，实现从需求分析到系统落地的全流程管理。
 - **多渠道系统整合：**
 - 设计并落地OMS订单管理系统优化方案，整合京东、亚马逊等第三方平台接口，确保与后端WMS无缝对接，支持多渠道订单统一处理；
 - 推动WMS仓库管理系统升级，实现“多仓多渠道”模式，一期支持单一仓库对接多个线上渠道，二期扩展至多电商仓库，提升库存共享与履约效率。
 - **技术架构升级：**
 - 搭建多网站统一托管平台，采用Windows Server、IIS、.NET技术栈，为业务提供安全、高效的网站管理解决方案；
 - 重构微信平台架构，整合官网Wap Site与财付通支付系统，搭建微商城并解决高并发场景下的性能瓶颈。
 - **项目管理：**
 - 作为项目经理，协调开发、市场、仓库等多方资源，主导京东/亚马逊新网店系统对接与上线，把控项目进度与质量；
 - 管理供应商开发，确保系统设计与业务需求精准匹配，降低运维风险。
- **成果：**
 - 自营电商网站上线后，日均订单处理能力提升至50万单，系统稳定性达99.9%；
 - 多仓多渠道模式支持屈臣氏电商GMV年增长40%，库存周转率提升20%；
 - 微商城重构后，微信端访问响应速度提升3倍，支撑单日百万级并发访问。

项目11：推动电商仓储智能化升级，通过技术优化实现作业效率与成本双突破

- **任务：**作为B端产品经理，需解决屈臣氏电商仓库作业瓶颈，提升分拣包装效率以支撑业务增长。

- **行动：**
 - **流程与技术优化：**
 - 分析现有仓库作业流程，定位分拣效率瓶颈，引入Put-To-Light（PTL）技术，设计PTL分货系统并与原有分拣系统集成；
 - 重构仓库管理系统（WMS）逻辑，优化多渠道订单分配与库存分配策略，减少人工干预。
 - **项目落地与管理：**
 - 作为项目经理，主导PTL系统实施，协调技术团队、设备供应商及仓库运营方，完成系统部署与现场调试；
 - 制定详细的实施计划与风险预案，确保新旧系统平滑过渡，业务零中断。
 - **效能提升：**
 - 通过PTL技术将分拣准确率提升至99.8%，分拣效率提高40%；
 - 仓库日均处理能力从2万单提升至8万单，支撑双11等大促活动峰值需求。
- **成果：**
 - 项目实施后，仓库人力成本降低25%，订单出库时效缩短至2小时内；
 - 通过智能化改造，屈臣氏电商履约成本下降18%，客户满意度提升至95%。

5.3 重要产出贡献

项目结构/项目结果/从项目危机和挑战中展示自己的影响力

无

5.4 学习能力

把不会的事情做出来

无

5.5 精益能力

把事情越做越好

无

5.6 协同能力

配合大家一块把事情做好

无

5.7 领导能力

带领大家互相配合把事情做好

无

5.8 问题解决能力

综合的“成事”能力有多大

无

6. 汇丰软件开发

关键词：Java开发、BI

在职时间：2007.7 - 2012.2

6.1 主要亮点

价值 / 结果 / 创新 / 动机

1. 作为高级软件工程师，负责银行信息管理系统的模块设计、代码开发及优化，期间成功解决系统性能瓶颈与跨平台迁移需求
 - 系统平台迁移与重构：支持信息管理系统从Windows到Solaris平台的迁移，基于Java重写前期以Excel VBA开发的核心模块，提升系统稳定性和可维护性
 - BI应用开发与性能优化：
 - 应用多维数据库TM1的Turbo Integrator技术，重写核心成本摊分模块，将典型任务处理时间从2小时以上缩短至10分钟内
 - 应用IBM DataStage实现跨系统集成，为引入作业成本会计法提供支持，实现银行业务数据的精细化分析与管理
 - 应用IBM Cognos开发报表生成模块，为业务团队提供实时、可视化的数据洞察工具

6.2 项目经历

“我的职场故事”：为了...采用了...达成了...

项目12：精通Java全栈开发与BI系统优化，主导银行核心信息管理系统迁移与性能升级

- **任务：**作为汇丰银行高级软件工程师，负责银行信息管理系统架构设计、代码开发及BI模块优化，需解决系统性能瓶颈与跨平台迁移需求。
- **行动：**
 - **Java系统重构与跨平台迁移：**
 - 主导将银行信息管理系统从Windows平台迁移至Solaris系统，**以Java重写前期基于Excel VBA开发的模块**，提升系统稳定性与可维护性；
 - 设计模块化架构，优化代码逻辑，确保迁移后系统兼容性与功能完整性。
 - **BI性能优化与功能扩展：**
 - **TM1成本摊分模块重构：**应用多维数据库TM1的Turbo Integrator技术，重写核心成本摊分模块，将典型任务处理时间从**2小时以上缩短至10分钟内**；
 - **DataStage作业成本会计支持：**通过IBM DataStage开发新模块，引入作业成本会计方法，实现银行业务数据的精细化分析与管理；
 - **Cognos报表系统搭建：**基于IBM Cognos设计并开发报表生成模块，为业务团队提供实时、可视化的数据洞察工具。
 - **系统集成与接口开发：**
 - 开发接口模块，打通汇丰银行内部多个业务系统（如ERP、财务系统等），实现数据流与业务流程的高效协同。
- **成果：**
 - 系统迁移后，Java模块运行效率提升50%，维护成本降低30%；
 - 通过BI模块优化，成本摊分任务时效提升90%，支持银行管理层快速决策；
 - 作业成本会计模块上线后，财务数据准确性提高至99.5%，助力银行成本管控与合规性提升。

6.3 重要产出贡献

项目结构/项目结果/从项目危机和挑战中展示自己的影响力

无

6.4 学习能力

把不会的事情做出来

无

6.5 精益能力

| 把事情越做越好

无

6.6 协同能力

| 配合大家一块把事情做好

无

6.7 领导能力

| 带领大家互相配合把事情做好

无

6.8 问题解决能力

| 综合的“成事”能力有多大

无