

个人简介

Jason, 联系方式: 13675883500 Mail: 91377@qq.com

教育背景:

浙江大学 MBA 全日制, 院级/校级优秀研究生 GPA 85.4均分

北方工业大学 数学专业 (信管), 最后一届公费生, 三年制

工作经历:

2019-05至今 校宝在线 合伙人 / BU技术总监

管理规模近百人 (技术产品设计运维等), 负责过教培BU、学校BU研发团队, 多个产品线的研发、重构、日常管理工作。

作为合伙人角色, 参与公司整体的管理和决策, 两年多视野格局被提升很多。

2017-05到2019-05, 京东商城 任职 跨BU技术总监 高级技术专家 M3/T8

17年5月京东全资收购, 12月宣布, 隶属京东商城-居家-汽车后市场事业部, 直属一百多人, 负责三个团队: 车后事业部供应链团队+新车事业部技术团队+大汽车三事业部测试团队。

2014-07至2017-05 杭州轩潮科技

14年至今, 从十几人到1000多人, 多产品线技术负责人/技术总监

半年内销售额从月10万到最高1.1亿每月, 年销售额最多46亿, 技术部232人, 直属83人。

起始时间	工作单位	部门	职务	
2014-7-7	至今	淘汽档口（轩潮科技）	技术部	技术总监/多线负责人
工作内容	半年内帮助公司快速建立了覆盖 22 个全国仓库的仓储物流系统，支撑月销售上亿的采购、客服系统，为近 500 个销售服务的 CRM 系统，引导公司系统架构升级 历练了电商前后台系统的整体规划，在高速发展下如何管理技术团队			
2013-10-30	2014-07-01	杭州巨砂	公司	创始人
工作内容	App 菜急送在 APP 市场两个多月内，累计获得了 4 万多下载，在四个月内完成公司组建、产品设计、开发上线、初步市场拓展，半年多快速成长为一个创业者			
2012-3-20	2013-10-16	杭州商安	技术部	技术合伙人/技术部经理
工作内容	从零开始，完成互联网创业技术团队的组建，产品规划，开发测试，上线，帮助公司获得了千万投资；也学会了很多：爬虫和数据分析，资本力量很强大，团队很重要			
2007-03-22	2011-10-15	北京商桥汇金	技术部	创始人/副总
工作内容	作为Compirce国内汉化的合作者，为开源ERP开辟了一条道路，在开源软件上进行了一些有益的尝试，发布了多个开源软件 学会了许多：合作、包容、大局观，资金链，招聘，员工管理，和客户沟通			
2004-10-15	2006-11-09	北京慧图	技术部	技术部副经理
工作内容	参与的全国防汛抗旱会商系统，获得了国家水利部科技进步二等奖，对产品设计有了一些的积累，学会了OO设计思想，GIS地图开发			
1999-05-01	2003-06-11	河北移动（中移全通）	技术部	研发 leader
工作内容	经历多个电信级项目：负责过1200万的河北全省OA系统的整体，两年多完成一期、二期，参与了7000万的数据挖掘项目，学会了整体的技术体系架构，理解了大数据的涵义 当然，也粗浅的懂得了带人、团队的意义			

关键项目概述：

校宝：灰犀牛项目

2019年6月入职一周不到，系统发生严重故障，高压下凭借经验和技術影响力，快速带领团队连续加班两周通宵，稳定了系统（故障造成损失大约600多万通过延长SAAS合同方式赔付）。

随后发起灰犀牛项目，4+2人小组，通过快速了解和熟悉系统，定位问题和卡点，指定数据恢复方案，找到前台业务流程出发事件的核心问题：Transaction事务不一致，因此当事务处理中间件发生故障然后自动恢复后，MQ队列的前台业务消息被重复消费，并且没有机制保障整体事务的一致性，因此客户客销重复消费，给机构的C端造成资产损失，影响很不好。因为跨越了系统，异步事务是最难实现的，在数据恢复后决定要重构系统核心业务流程。两周稳定，一个月项目完成，系统之后半年持续9999稳定，解决了数据库高压、网关路径不稳定、SLB分配问题、SSO不稳定、大表性能下降、关键等问题。此项目不仅成功落地到了技术团队，对100多人的团队产生了直接影响力，也帮助团队建立了对系统稳定和提示的信心，对团队产生深远影响。

校宝：智慧校园重构一期

2020年业务架构+技术架构重构（一期），许多非技术同学会奇怪研发为何总是喜欢重构，并且划分非常多的时间进行，究竟有什么价值？系统只是承载产品的形式，而真正决定产品的，是产品之前的客户洞察和场景思考，因为业务架构+技术架构不顺畅，许多公司会出现很多问题。

带领产品和技术团队，从场景/关键活动/基础概念定义、业务活动时序、核心对象属性和行为等等出发，一点点帮助团队梳理了正确的架构设计思路 and 方向，技术和产品以及服务、销售等相关同学沟通和争吵了一个月，确定了许多共识和认知一致，例如学生生命周期/学员账户定义/课销流程/转班退费、考勤请假/班级和小组标准业务场景和概念定义等，重新定义了一些业务架构和初步的技术架构改进方向。

校宝：OKR+团队成长

2020下半年，此项目持续了近两个Q，尝试解决团队从到点就下班，TL不懂管理，普通同学感觉学不到东西无成长，业务方怨言多，产品无价值感，项目进度刻板不容商量等等许多团队管理问题，做了系统梳理和分析，结合团队情况，一步步的实现了团队的基本管理机制：每Q业务问题沟通会（核心价值对齐，解决思路对齐，初步成本评估）、业务方定期沟通会（月为单位，前线Talk，服务沟通，客户价值传递，从而第一时间传递产品价值+正向激励产研）、产研价值闭环月会（团队发声、个体发声、价值引导、氛围打造）、TL轮流主持周会（全局/换位思考、任务check、责任感）、每日项目站会（进度check、问题暴露、快速沟通）、日报周边check制度（个人状态、项目潜在风险识别）、技术支持值班和闭环制度、TL+专业团队技术分享制度+代码review制度、专业技术栈成长规划（前端技术栈（微应用+BFF+TS）、后端服务化+组件化、质量从代码到项目到产品的全面质量管控），最终拆解到了团队+个人的具体OKR，并持续check跟进，协作和推动了业务方（销售+服务+关联部门）、产品、研发、UE/UD、运营、BI、运维等团队的高度认可，团队士气高涨，实现了正循环。

校宝：学校产品线重构

2020年底启动设计，4月中启动开发，历时半年，由大小20多个项目组成，聚合了客户痛点诉求（80多条）、未来产品规划、架构分析设计三个目标，当时预判未来客户会发生扩展（民办到公办和中职）、客户信息化深度加深（从基础招生、财务到课程/班级/组织架构更灵活管理、德育+开放平台

更深入诉求等）此项目有成功也有失败的地方。整体来看，达成了一半以上目标，从场景开始，学校六大模块信息化（招生、教学、教务、德育、家校、财务），完成了DDD领域驱动的业务场景和核心业务架构建模，内聚了核心业务领域，Boundary确定，后端服务层级和Event调用、请求网关设计完成，在承载未来业务、容量灵活扩展、不同客户诉求变化应对上，都有了成倍提升，完成了核心场景服务化、Docker化（部分Linux、部分Windows和阿里共创），不足之处是对产品节奏和客户诉求把控、反馈投入力量较少，造成项目周期膨胀，产品和客户没形成正循环，风险加大。

在技术层面，前端完成了BFF+微应用的重构，基本切换到了TS，持续更稳定和安全，应对业务诉求会更高效、灵活；和设计、产品共同积累了70多个常用业务组件，后续研发效率会有较高提升。后端同学对于ORM提炼、数据请求+ES宽表提升效率、大表业务裁剪、业务对象内聚和服务化、网关效率+容灾容错规划等方便，都有了较大投入和提升，构建了整体的技术架构，和前端多了对位接口约定。整体团队氛围进入了非常好的状态，晚上十点半灯火通明，大家弹簧式工作节奏，普遍主动投入到项目小组氛围中，3+2个小组并行投入，20多个项目多线并行开发，团队在复杂项目管理和协作能力上，又有非常大的提升，工作状态和心气都被提起来了。

淘汽档口：电商全链路构建

14年7月开始，离开了上一家大数据/社会信用的创业公司，投入到了电商全链路的建设过程，一家汽车后市场的零配件电商平台的从零到一的建设，包括业务梳理和对接系统平台、团队建设、业绩冲刺等等。带领团队两个多月驻场济南汽配市场，和客户一对一交流，边设计产品，边开发，上线了电商核心系统：订单中心、商品中心SKU校对部分、账户账务中心、客户中心（部分）、OFC（订单流转中心），让整个公司的订单开始自动化流转全国22个仓库。

淘汽档口：供应链全链路构建

15年公司开始拓展更大汽配市场，2000多万中SPU/SKU，开始建立商品中心、汽配数据采集和管理中心、供应商管理系统、采购订货系统、销量数据预测分析系统，并基于业务的销售模式，陆续建立了匹配的CRM管理中心，订单销售的后台供应链建设：采购方式、物流结算方式、仓储结算方式、跨BU结算方式、联合促销支持、更复杂的商品SKU管理，直属研发团队近百人，协作了供应商、财务、采购、销售、质检、仓储、物流、三方，开发了类似于纷享销客的App手机端和后台系统，为全国近千名销售提供直接的绩效管理和业务通知、数据查询、促销支持。

淘汽档口：仓储物流全链路构建

公司业务扩张全国，16年B轮融资估值10亿美元，立项WMS智能化项目，需要更全面到位的仓储管理，包括SKU/SPU、多种销售模式订单支持、复杂促销模式支持、货架库位自动化、一键定位+盘点、拣货路径自动生成、仓库手持端App、物流订单生成、TMS车辆跟踪、财务现金日结、Pos机支持等等，跨地域管理济南研发中心和杭州研发中心，另外组建了技术支持团队，为客户和销售提供第一时间订单、库存、异常等的支持。

淘汽档口：定制化配件SAAS产品

16年中规划了为全国汽配经销商提供信息化服务，提供集成了销售、下单、订单管理、仓储管理、拣货配货、定位盘点等全链路功能的SAAS系统，计划基于SAAS系统整合后形成全国的单品类市场平台，

带领团队在杭州石材市场驻点两个月多，全国五菱最大经销商，密切配合产研，上线了第一个版本。

京东商城：京东订单/仓储系统迁移

17年初，京东收购收尾阶段（17年6月对外宣布），作为供应链和OFC负责人，需要对接京东的财务、采购、订单、仓储、京东物流，开始频繁杭州背景两地出差，背负了巨大压力，需要同时组建和管理两地团队，并且在春节前完成第一个订单发货的业务目标，工作量巨大无比。每天要和无数个认识不认识的各个部门对接（京东商城、京东物流、京东数科、京东云、集团人力、集团财务、技术中台等等），最核心的订单+仓储系统切换，联合大约7、8个部门，联合4个技术团队，在奋战了一个多月，上线当天通宵27个小时终于打通，完成第一单出货。

京东商城：新车BU广告匹配产品

17年底进入京东后额外负责了新车BU，目标年销售额20亿，广告系统面向全国汽车经销商，提供基于我们广告系统的客户画像（73个字段），打造基于数据中台提供的京东2.6亿客户池的数据分析接口，建立了品牌商客户画像、C端客户识别筛选、广告投放、点击转化统计、线上活动统计、到店/Call数据回馈，完成了金杯汽车的SUV和韩国现代的数据分析和数据挖掘，客户投入产出比大幅提升，为新车BU创立了除了框架广告协议之外的大数据精准广告产品，也完成了整个数据流程的基础技术栈建设。

京东商城：财务销量预测平台

18年为提升资金利用率，更好的管理供应商账期，更好的多BU联合卖货，也更好提升库存周转率和动销率，联合集团财务、京东汽配频道（属于车品BU）、京东物流、京东大数据，立项了效率预测系统，作为联合项目负责人，发现最难的是业务概念，跨行业、跨部门、跨团队交流，用别人的人很难，但又要必须用，不过京东确实优秀人才很多，多数都很积极配合，最终实现了大约83.5%的预测准确率，采购资金比过往节省了近20%每月，并且集中管理供应商合同和请款、账期，付款时间延长30%，大约有15%的轮胎、电瓶等配件，直接跨BU订单发货，提升了动销率和GMV。

能力域

1. 综合管理能力

职业生涯也有20年了，在管理上经历了许多改变和提升，MBA课程确实让我从董事会Board层面看待问题，公司在什么市场？服务什么客户？未来会如何走向？产品如何落地战略决策？企业财务让我学会关注公司经营的关键数据，人力资源管理以近满分成绩，确实是多年带人经验的再次理论升华。而骨子里的是“科技改变世界”的理工男思维，因此理性、客观，讲逻辑，看数据，对事不对人。不同行业、不同规模企业和团队经历，磨炼了我的综合管理能力，有信心有弹性胜任企业的守成、创新、开拓的任何阶段，有信心帮助企业在正确的路上，找到最佳路线，持续前进。

2. 创新和学习能力

在数据分析，客户画像，区块链等新技术领域，都有所涉猎，持续关注新趋势。一度沉迷于爬虫数据抓取、数据清洗、数据分析，也接触了部分机器学习的CV部分知识，还想做数据科学家。认可商业模式最终落地于价值循环：产出价值，传递价值，回馈价值（赚钱），在客户洞察上，实际有许多许多学问要学习和实践。

始终在关注最新的学术前沿：Deep Learning、复杂系统科学、区块链和去中心化，并且在开源社区有一些小小的成就，认可社区终身学习应该是一种生活态度，相比于其他，学习带来的乐趣是隽

永、持久、多维的。

所有的知识、认知，会成为创新的根基和源泉，开放心态会引导业务和技术有突破的可能。

3. 业务信息化能力

对企业业务的客户场景、业务概念、业务流程和TOC、TO B业务系统的分析、设计、架构、研发、上线、运营，都有实践和结果。也积累了直接的行业经验，包括电商部分：采购、供应商、仓储、WMS、TMS、ERP、CRM、订单履约、电商前台等，教育部分：招生/建班、课程/课表、选排课、考试评价、调课代课、素质报告、考勤请假、德育家校、教师管理、开发平台等。

4. 中后台建设管理能力

对业务中后台有多年实践经验，经历全流程，并直接管理过，包括商品中心、定价中心、客户中心、权限中心、营销中心、交易中心、账户账务中心、订单中心、客服中心、BI 数据中心等。

5. 架构设计能力

包括业务和技术架构，能够综合考量业界趋势、公司战略、产品意图、团队能力、营销打法等，来架构合适的产品，并保障持续的可用、可管理、可扩展和安全，始终把控好技术架构的不可能三角：可用性、一致性、容错性。

6. 技术团队管理能力：建设、规范、激励、凝聚到闭环产出价值

算是和蔼可亲的管理风格，但对于工作会严格甚至苛刻要求，持续建立了多个团队文化，带领团队输出技术能力，不断取得结果，为公司战略服务。

7. 复杂业务破局能力

除去基于行业经验来开着工作之外，还带自我或领团队实现过许多跨行业挑战，例如从电商教育的无缝衔接、从电商到保险的新业务尝试（车险）、三个月对接中信实现供应链金融、对接京东物流实现十六种仓储模型（全品类仓、连锁寄售、专项仓、全车件）等等复杂业务，短时间内熟悉新业务并抽象设计出产品业务模型和技术模型，带领团队开发上线并且保障系统高可用。

个人特质/认知

1. 系统化思维，考虑问题全面
2. 对行业和业务场景有体系化闭环能力，技术和业务架构能力突出
3. 善于信息不完善下做出局部最佳决策
4. 高执行力，强调执行和结果
5. 项目管理经验丰富，善于规划和设计，文档能力强
6. 追求挑战，善于学习，知识储备丰富，创造性思维
7. 英语六级+口语基本能流利沟通
8. MBTI 测试 典型 ESTJ：外向-感知-思考-判断，[更多参考](#)
9. 技术服务业务：从支撑、改善到引领三阶段
10. 场景化思考+客户画像：业务架构-->技术架构
11. 互联网化软件工程：体系化+节奏化+Geek化=优秀产品
12. Talk is cheap, show me the code!

个人标签：

连续创业者 学霸（伪） 知识渊博（伪） 走路快 说话快 思考快
化繁为简 指挥官 高执行力 哈雷摩托 酷 理想主义者 好领导 架构师