个人简介

Jason， 联系方式： 13675883500 Mail： [91377@qq.com](mailto: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

工作履历：

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 、 日常管理等工作 。

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- 1 1-09 | 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- 1 1 | 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， 高压力下凭借经验和技术影响力， 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和方向， 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（团队发生、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， 由大大小小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到全国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个小时候终于打通， 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， 不断关注新趋势 。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](https://www.16personalities.com/estj-personality)

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