|  |
| --- |
| **个人简历** |

**★ 个人信息**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓 名: | 吴有志 | 性 别: | 男 | 12 |
| 出生年月: | 1980年12月 | 户 籍: | 湖北省黄冈市 |
| 学 历: | 大学本科 | 工作年限： | 11年 |
| 电 话: | 18621981300 | E-mail: | 18621981300@126.com |
| 联系地址: | 上海市松江区荣乐东路121弄 北蓝天130号601 | | |

**★ 教育培训经历**

|  |
| --- |
| 1）多次参与公司组织的模具相关知识培训 |
| 2）2013年4月至2013年8月在上海宏旭项目管理部进行为期4个月的全职项目管理培训。 |

**★ 自我评价**

|  |
| --- |
| 1）10年汽车模具行业工作经验，熟悉汽车冲压模具的整个设计制造流程，精通模具报价工艺、模具成本价格分析、EWO更改流程、模具更改方案及成本核算，尤其擅长汽车冲压级进模的工艺制定和成本分析。 |
| 2）熟练运用UG和CATIA进行模具报价工艺分析，进行模具更改方案制定和成本分析，熟练运用MS office办公软件，EXCEL运用非常熟练，制作各种报价表格迅速快捷。 |
| 3）熟悉项目管理流程和软件，对模具制造周期、EWO变更周期及各部门工作计划根据实际需要灵活制定。 |
| 4）具备独立的工作能力和团队理念，有良好的沟通谈判协调管理能力。 |

**★ 工作经历**

|  |
| --- |
| 1）2015年4月至今 昆山脉泉精密模具有限公司，担任业务经理。 |
| 2）2012年12月~2015年4月 上海宏旭模具工业有限公司，担任业务经理 |
| 3）2008年9月~2012年12月 上海天轼精密模具有限公司，担任业务经理 |
| 4）2006年3月~2008年9月 上海宏旭模具工业有限公司，担任业务代表 |
| 5）2005年3月~2006年3月 上海富利大国际贸易有限公司，担任业务员 |

**★ 工作描述**

|  |
| --- |
| 1）汽车冲压模具业务10年，2006年至今  A．制定销售目标、计划和销售方案 ，年底根据各大汽车厂项目启动计划，按照公司的客户群体，制定来年的销售目标，新客户开发计划；制定销售费用预算。  B．客户拜访，新项目信息沟通交流。  C．新项目报价投标议价。根据客户提供的数模，机台参数进行分析，制定模具报价工艺，材料尺寸，利用率，机台吨位，模具尺寸，模具重量和模具价格，包括检具价格。根据客户提供的招标文件制订投标文件，参与客户的招投标工作。与工程人员一起参与客户工艺澄清。结合公司以往项目成本及经验进行议价定价。  D．项目启动会召开。召集技术部，项目部，采购部，机加部，制造部开启动会。根据客户要求的时间节点，安排各部门工作计划，确保项目在客户要求的时间内完成模具制造调试交样工作。  E．EWO工程变更报价。根据客户提供的EWO数据进行比对，制定工艺更改和结构更改方案，确定模具更改内容，周期和费用。 |
| F．模具交付。模具发运到客户指定地点后，与客户项目管理人员一起安排母线调试计划，整改计划。安排交模人员工作内容和时间。定期到客户方交流模具现存问题点，调查客户满意度。  G．项目款跟催，到付款节点后按照客户要求通知财务开具发票，与客户沟通交流付款的时间。 |
| 2）汽车冲压模具项目管理（兼任项目经理）5年，2008年9月~2013年8月  A．项目启动会上根据客户时间节点，制订公司内部大项目计划，从设计，采购，到机加，合模，调试制订各部门的时间节点。  B．与各部门主管一起制订各部门内部工作计划，详细到每一副模具的设计，采购，机加，合模调试任务。  C．每周进行三次项目例会，分别是核对上周工作内容与计划的出入，重新调整各部门计划，制订下周计划，确保客户大时间节点。  D．客户项目计划汇报，根据客户要求制订项目进度计划表，每周进行更新，附模具照片和文字说明。  E．召开零件和模具整改专题会议，模具出全工装样件后，根据零件尺寸和合格率与工艺人员，机加人员，模具调试人员一起制定整改方案，安排各部门整改计划和工作。  F．召开项目异常会议，当项目上有存在延误风险，模具制造发生失误，客户要求EWO更改，召集各部门进行专题会议讨论，制定整改方案和计划，保证项目在大时间节点上不延误。 |

**★ 工作案例**

|  |
| --- |
| 1）汽车冲压模具业务工作10年，2006年至今 |
| 从2006年进上海宏旭模具开始接触汽车冲压模具行业，在学习中不断进步，逐步了解到模具工艺，结构，成本价格。  2006年从上海市场入手，主要面对的主机厂为上汽通用，上汽大众和上海汽车。2008年开始接触长安福特，长安马自达，长安铃木，沃尔沃。2013年开始与北京汽车，长城汽车，北汽福田，长江汽车，奇瑞，江淮合作。接触并合作的主机厂多达十几家。充分理解各家主机厂对模具制造的要求和项目开发流程。  主要负责的项目有：上汽通用E-CAR系列，DELTA系列，L-CAR，308，318，405，415，258，358，A10，K211，K216等。上汽大众MODEL-X，MODEL-Y，MODEL-S，MODEL-F，MODEL-K，MODEL-Z，C-MODEL，TIGUAN-NF等。上海汽车R75，NMC，ZP11，AP11，S100，AP31，AP12等。长安马自达J64，J68，J53，J72Y等。长安福特C-346，B515，C520，CD391，D568等。沃尔沃L421项目。北京汽车C70G,C50E，M20，C32B，C33D等。北汽福特S700,S500。长城CHB031，CHB041，CHB061，CHB071，CHB072，CHB045，CHB171。长江汽车JAS01，JAS02项目。奇瑞A13A，B16，B26，M16。江淮C2，N221，N334，N432，S20。  从2007年开始接触级进模，了解级进模工艺和成本构成。从2009年开始进行独立报价。能够根据客户提供的数据和机台参数，独立制定模具报价工艺，零件用料尺寸，利用率，模具尺寸重量成本及价格。报价工艺制定后与客户讨论，准确率达95%以上。  2）汽车冲压模具项目管理工作5年，2008年9月~2013年8月  从事项目管理工作对模具的制作流程，成本控制有了进一步理解和认识。  从2008年9月份进入上海天轼模具，作为业务和项目双重身份，在进行业务工作的同时，在公司内部管理各大项目，安排各部门工作。独立进行项目管理工作从2008年底上汽通用405项目开始，到后面的G60项目等项目。后来负责的主机厂主要是上汽通用，长安福特和长安马自达各个项目。由于这三家主机厂主推级进模，后面接触最多的还是级进模。  从事项目管理后对模具的更改方案开始有了自己的见解，参与公司内部的工艺和结构讨论，能够提出自己的意见。对零件成型性也有自己的认识，车身各零件常出现的问题心里基本有数，在报价及后期项目开发的过程中及时发现风险并规避风险。 |