

罗继平

✉ lojip@163.com ☎ 183-5189-4850

🎓 教育背景

南京大学, 南京	2015 – 至今
在读硕士研究生 MBA, 预计 2018 年 5 月毕业	
南京农业大学, 南京	2006 – 2010
学士 工商管理-市场营销	

💼 工作经历

RLE INTERNATIONAL GmbH, 南京	2013 年 11 月 – 至今
数据分析咨询顾问	
负责 Ford 亚太区 Warranty 项目数据分析	
<ul style="list-style-type: none">对零件底层数据进行清洗, 重新搭建汽车零件采购、销售、质保的数据模型;挖掘零件数据的可替代性, 减少采购成本, 帮助项目 2016 年度提前 1 月完成降本任务;用 weibull 模型重新设计 Hazard Forecast 算法, 减少非成熟车型风险预测偏差, 增加可靠性;日常数据监测质量问题, 帮助项目经理进行分析, 辅助研发进行质量改进。	
中外运-敦豪国际航空快件有限公司, 深圳	2011 年 11 月 – 2013 年 10 月
市场销售分析师 项目 leader	
负责深圳分区市场销售数据分析及支持	
<ul style="list-style-type: none">物流数据库处理经验, 建立自动报表体系, 挖掘数据、分析问题, 提供决策数据;负责销售、行业的数据处理、信息挖掘、异动分析, 关注销售 KPI 指标的达成;主导 FTB Project, 利用存量数据, 挖掘及提供销售线索, 帮助销售完成新客户开发;提供的线索有效率为 21%, 帮助公司 183% 超额完成新客户开发的目标。	
比亚迪汽车销售有限公司, 深圳	2010 年 7 月 – 2011 年 11 月
市场分析专员	
负责公司两款车型 (G3/G3R) 的市场工作	
<ul style="list-style-type: none">负责竞争对手的企业销量监控、情报收集、营销动态分析、竞品分析等;跟踪新车上市的销量、价格, 撰写销量分析报告, 制定营销节奏方案, 定期向副总裁汇报;制定有效的营销策略, G3 每月销量由 2740 辆提升至顶峰 6889 辆, 增幅达到 150%。	

📷 项目经验

- 运用 Python, SQL 等工具, 对数据库底层数据进行清洗, 建立了数据量达亿级的零件查询系统, 通过此工具, 可以快速查找零件新旧替代关系、价格信息、高索赔零件等信息, 帮助项目组降低索赔费用。
- 负责 FTB Project, 分析航线 (分析竞争对手, 发现欧洲航线机会)、市场 (总结出 3C、消费电子、婚纱、义齿等热销)、客户 (B2C 兰亭集势、环球易购等跨境电商繁荣) 等动态, 提供销售线索 (利用内网平台创建爬虫抓取非法代理运单信息, 挖掘速卖通等外网站上卖家信息, 挖掘政府奖励出国展览企业信息等), 及时跟进总结统计新开发客户业绩, 制定切中要点的 FTB 开发短期激励, 帮助销售 183% 完成新客户开发。

💎 其他

- 语言: 英语 - 可沟通; 持续学习能力: 非科班的技术之路 (Python/R/SQL/Latex/VBA)