

刘敏

☎(+86) 187-9281-0603 | ✉liumin0603@foxmail.com

教育经历

- 西北工业大学·航空学院
硕士·流体力学
2011 年 9 月 - 2015 年 6 月
- 毕业论文: 「数据库辅助的高维全局气动优化设计方法研究」
 - 2018 AIAA SciTech Forum Paper: 「An Efficient Method of Aerodynamic Shape Optimization Assisted by Aerodynamic Database」
- 西北工业大学·航空学院
本科·飞行器环境与生命保障工程
2015 年 9 月 - 2018 年 4 月
- 毕业论文: 「基于数据库的气动优化设计方法研究」

工作经历

- 远景能源
营销体系·解决方案
2018 年 4 月 - 至今
- **售前支持**: 联合销售与客户交流项目方案。针对不同客户特点, 形成固定的打法, 植入产品优势产品, 提供定制的差异化解决方案。方案交流 **50** 余次。
 - **市场及产品分析**: 紧跟风电市场最新政策, 挖掘客户痛点, 积极推动公司输出有竞争力的产品。通过竞品分析, 总结友商薄弱点, 并形成团队一致对外的说辞, 引导客户需求。
 - **项目分析**: 负责风电项目的风资源评估、微观选址、风险评估、造价及经济性分析, 编写风电场研究报告。负责风资源微观选址项目 **80** 余个, 野外踏勘 **12** 次共 **30** 余天。
 - **招投标**: 负责输出技术标书、完成合同谈判、合同签订。至今投标 **30** 余次, 中标共计 **13** 个项目, 合同总额约 **40** 亿人民币。合同谈判过程, 帮公司节省百万余人民币。
 - **品牌宣传**: 带客户参观样板风场 **10** 余次, 参与风能展等行业展会及论坛, 能独立完成公司品牌、风机、风电场产品介绍, 增强公司影响力, 提升品牌知名度。

工作业绩

- **开拓一个集团级大客户**: 某集团在跟踪多年未果的情况下, 抓住机遇一举中标 **7** 个项目, 实现了公司新市场的突破, 成为该集团的短名单供应商, 奠定合作基础。
- **公司新机组的首次市场突破**: 在公司推出某款机型一个月左右, 在竞争力不足的情况下, 面对市场质疑, 拿下全公司首单, 增强营销体系内部对该机组的信心。
- **独立跟踪的客户达成合作意向**: 承担销售的角色, 主动跟踪客户, 通过多次拜访, 提供技术方案, 融资方案, 组织其参观运行风场、公司样板间等, 最终达成合作意向。
- **帮助回款 800 万**: 在客户资金紧张, 对产品满意率低的情况下, 通过后评估等工作尽力打消客户对产品的不满, 协助回款 **800** 万, 减缓公司年底现金流紧张的状况。
- **帮助新人成长**: 带领 **2** 位生态员工参与某集采项目的投标工作, 帮助其迅速掌握投标流程, 指导其日常工作, 提高团队内部的资源利用率。
- **帮助团队提高工作效率**: 通过 *Python* 脚本制作实用小工具, 并编写使用文档, 使项目的手动计算时间由 **1** 个半小时缩短至 **1** 分钟, 节省人力成本, 提高团队工作效率。

个人评价

- 学习能力、理解力强, 面对新事物能够快速上手。
- 责任心强, 有主人翁意识, 能够积极沟通 *push* 保障项目顺利进行。
- 有很强的抗压能力, 处理多线程任务时有条不紊, 能够及时处理工作中遇到的问题。