

个人简历

个人信息

姓名：姚明翔

性别：男

出生日期：1980 年 08 月

工作年限：17 年

联系方式：13818164896

电子邮件：yaomingxiang@126.com



工作经验

2020.07 – 至今 Freelancer

Focus on Internet industry, especially on Games and E-commerce.

2019.10 – 2020.06 嘉驰国际

事业合伙人

经朋友推荐，加入嘉驰国际，负责互联网电商及游戏团队业务。

至离职团队顾问：4 人

实际业绩：

*饿了么上海 SAAA 高级产品专家 (P8) offer 65,000

 创新事业部 高级产品总监 (P9) offer 125,000

 创新事业部 AI 智能高级产品专家 (P8) offer 80,000

*阿里速卖通 – 海外业务负责人（北非）（50%回款 RMB 13 万）

*掌梦科技 – U3D 开发 回款 39,000

*游族网络 – 海外游戏发行 回款 46,000

至离职实际开发客户 5 家：阿里速卖通（Ali-Express），衣脉科技，心动网络，掌梦科技，网易雷火，；

离职原因：业务打法及团队发展理念和公司管理层距离较大。

2016.07 – 2019.05 成都新大瀚人才咨询有限公司上海分公司

合伙人（互联网行业）

下属：6 人

团队结构：

上海互联网团队顾问总数：6 人（4C+2R+2 实习生）；

公司打法：走 KA 专攻路线，具体设定如下：

蚂蚁金服 - 协调全国各城市专职顾问组成项目组 24 人；

团队项目：

今日头条-技术开发岗专职顾问 3 人；

新美大-各平台产品负责人岗专职 3 人；

互联网游戏行业后端开发岗专职 1 人；

互联网电商市场职能岗专职 1 人；

上海大健康团队：计划中应该是 2018 年下半年筹备，但未实际开展业务。

团队所有顾问均为本人亲自面试，录用和培训带教，初期只有一人有 1 年猎头经验（承相猎头），其他都是应届本科毕业生。

团队业绩:

2018-19 年团队 6 人, 实际回款 198 万元, 离职时待回款 36 万元;

2017 年团队 4 人, 实际回款 134 万元。

主要客户: 新美大, 今日头条, 阿里巴巴速卖通, 蚂蚁金服 (杭州/北京/上海/成都), 链家/贝壳, 游族网络科技, 心动网络, 绿岸游戏, 网易游戏, 腾讯/天美工作室, 小黑鱼科技等。

2015.05 – 2016.7 上海智涌企业管理咨询有限公司

互联网及快消行业负责人

下属: 6 人

离开展动力加入 Rightpeople 是考虑把自己的业务格局做得更高, 业务方向做得更专和获得更高的提成分配比例。

团队结构:

互联网团队: 5 人; 消费品团队: 1 人

专注初创型互联网公司后端部分非核心技术岗位及前端市场运营管理类岗位;

所有团队成员均为本人亲自面试, 录用, 培训和培养, 至离职, 实际回款 42 万, 待 offer 4 个, 已开票未回款 175,000 元。

主要客户: 微鲸科技, 乐卓网络科技, 恺英网络科技, 游族网络科技, 翼依科技, 携程, 驴妈妈, 中粮我买网, 大特保等。

2013.03 – 2015.05 展动力人才资讯 (中国) 有限公司

消费/制造/互联网行业负责人

下属: 13 人

加入展动力上海分公司两年，负责大消费团队的组建和业绩的达成。

团队结构

快消团队：3 人 (2C+1R)；

制造团队 (自动化&物流)：3 人 (3C)；

互联网 (电商) 团队：7 人 (2C+2AC+3R)

除制造团队外，所有员工均为本人亲自招聘，面试，录用，培训和培养，12 人中，3 人有猎头经验，其余皆为跨行发展或者应届毕业生！

计划第一年搭建团队，第二年保持稳定，第三年开始冲业绩！

主要客户：驴妈妈，中腾信(腾牛网)，阿里 (蚂蚁金服)，陆金所 (平安)，微鲸科技，巨人游戏，恺英网络，乐卓网络科技有限公司，2345 网络科技，珀莱雅，Nusikin，伽蓝国际，安正时装等

2013-14 财年团队 3 人，年人均业绩 RMB 27.43 万；

2014-15 财年团队 8 人，年人均业绩 RMB 32.97 万；

2015-16 财年团队 13 人，3 月初计划年人均均为 RMB40 万元，至 5 月离职时，实际人均均为 18 万元。

2010.12 – 2013.2 泛亚班拿国际运输代理 (中国) 有限公司

华东及扬子地区招聘经理

下属：3人

泛亚班拿物流集团是全球领先的供应链解决方案供应商之一，业务范围涵盖了基于洲际海空运业务内包括物流项目以及供应链等全方位增值服务。

泛亚班拿国际物流集团在全球超过 80 个国家设立了约 500 个分支机构。同时在其他 80 个国家及地区拥有长期及稳定的合作伙伴，泛亚班拿在全球拥有超过 15,000 名员工。

- 1、负责公司大中华区管理总部及南中国地区 7 个子公司（BU）的招聘工作；
- 2、负责建立并维护公司的招聘渠道，开拓并建立新的招聘渠道包括但不限于网络、内部推荐、校园招聘与猎头；
- 3、负责与管理总部，地区及分公司管理人员密切沟通，确定招聘需求，快速搜索，锁定目标候选人，同时建企业人才库。
- 4、负责与行业知名咨询公司建立有效的合作，建立公司良好的雇主品牌形象。
- 5、负责公司高层管理岗位以及核心技术岗位的人才储备与猎寻。
- 6、参与公司年度招聘计划制定与招聘预算初步设定，包括 Headcount 等相关文件存档与日常管理；
- 7、负责新员工入职培训，全程跟踪培训进度，协调各讲师的进度安排，讲课相关材料的收集以及管理，培训反馈信息收集与整理。

2008.3 – 2010.11 职脉招聘 (Jobmet)

资深顾问

下属人数：2 人

国内知名猎头及规模招聘公司，主要从事医药化工行业中高端人才搜寻及推荐服务。

工作内容：

1. 独立开发客户：维护老客户，发展新客户，保持与客户的良

好沟通，签订猎头服务合同。

2. 独立操作职位：
3. 负责具体项目的运行，完成客户所委托的项目。
4. 根据客户的需求和职位的要求，通过各种方式积极主动地搜索目标企业和目标候选人。
5. 对候选人进行甄选、测试和评估，在有效时间内完成推荐。
6. 安排候选人的面试。
7. 协调跟进具体项目的进展，如客户发放 Offer，候选人报到，开票等。
8. 有效建立公司培训制度，教导业务人员学习客户开发及猎头业务的知识和技能。

主要负责客户：

医药类：雅培制药，诺华制药，阿斯利康药业，罗氏；

化工类：斯普瑞喷雾系统，科莱恩化工，道康宁；

快消类：百事食品，金佰利纸业，宜家中国，永丰余家品；

IT 类：诺基亚西门子，天柏网络科技，中标软件，泰为信息技术；

2002.06 – 2008.03

智联招聘

网络产品销售部

高级客户经理（团队主管）

下属人数：24 人（正式员工 18 人+6 实习生）

1. 进入智联招聘 5 年来，主要负责网站推广(www.zhaopin.com)、相关广告产品及其他附加项目的推广及销售工作。掌握各行业重点客户信息超过 500 家，工作努力认真，踏实勤奋地完成公司制订的业务指标，业绩优良。
2. 工作中培养了良好的职业操守，经过各类人力资源相关培训，明确了今后的发展方向，确定了自身的职业规划。
3. 此外，在对公司产品推广及消费者购买心理的把握和引导方面都积累了相当的经验和技巧。对于市场情况的分析和切入方面也经常有自己的心得。

教育经历

2016/09 – 2020/06: 华东师范大学 MBA (人力资源及应用心理学) 统招硕士

1998/09 - 2001/06: 上海应用技术学院 市场营销专业 专科

培训经历

2007/10 – 2008/11 韦博英语 商务英语课程

2011/10 – 2011/11 目标选才 – 面试技巧专业培训

语言能力

普通话 标准

英 语 口语熟练/书面良好

附加信息

兴趣爱好：本人性格开朗,待人热情诚恳真挚.

爱好体育活动