

王宇

西南区域总经理，AI 技术生态部

<https://www.linkedin.com/in/view2future/>

简介

经验丰富的领导者，在 AI、Web3、元宇宙、区块链、物联网、智能芯片、车联网、信息技术和软件服务行业有丰富的的工作经验。

精通 AI、物联网、车联网平台、ToB IT 解决方案和平台交付、移动应用和无线技术。

西安交通大学计算机专业本科学历，业务拓展能力强。

英语能力：雅思 6.5

工作经验

西南区域总经理，AI 技术生态部，百度，北京/成都

成都 IFS 办公室：2022 年 5 月 — 至今

北京总部百度科技园：2021 年 4 月 — 2022 年 4 月

2023 年 12 月 — 至今，任职于百度 AI 技术生态部，西南区域总经理职务。

我目前在百度 AI 技术平台 (AIT) 下的 AI 技术生态部 (AIPE) 团队工作，热衷于推动人工智能领域的创新与生态发展。

我致力于促进与企业、大学、研究机构以及个人开发者的合作，使他们能够利用百度尖端的 AI 和 LLM（大语言模型）技术来实现变革性的业务解决方案。

主要责任：

- 业务发展：带头发展和培育与企业、大学、研究机构以及个人开发者的关系。
- 技术采用：推动客户采用百度前沿的 AI 和 LLM，提升客户在人工智能时代的业务能力。
- 协同创新：基于百度 AI 和 LLM 的进步，积极寻求与外部合作伙伴共同创造创新产品的机会。
- 客户参与：为客户提供支持和指导，确保百度技术无缝集成到他们的项目中。
- 生态系统发展：通过引入新的合作者和培育充满活力的社区，为百度人工智能生态系统的扩展做出贡献。

2021 年 4 月 — 2023 年 11 月，任职于百度智能云事业群，解决方案架构师职务。

部门业务包括 AI、元宇宙、Web3、物联网、智能芯片、ARM 云等主要业务板块。

工作职责：

1. 深入了解百度 AI、元宇宙、Web3、物联网、智能芯片、ARM 云等服务和产品能力，以及各垂类行业解决方案的发展趋势，通过分析提炼行业痛点，形成具有百度优势与特点的行业解决方案。
2. 与销售团队协作，根据客户的需求进行售前交流，掌握客户需求与痛点并针对性的提出解决方案，并合作完成项目的签约。

成都

+86-186-1131-3200

e13760@gmail.com

1980-10-25

英语

雅思 6.5

兴趣

阅读，音乐，体育

3. 针对重点解决方案，形成解决方案的商业计划、原型设计，并指导解决方案的开发。
4. 跟踪现有解决方案的落地情况，形成解决方案在实际案例中的分析和评估报告，从而持续优化解决方案并提升商业竞争力。

CEO, 上海钛捷信息科技有限公司, 上海

2017 年 4 月 — 2021 年 4 月

钛捷是一家为企业客户(ToB)提供数字化解决方案的科技公司，在多个业务领域不断为客户提供业务价值。

1. 从 2017 年开始打造汽车分时租赁平台，并以此为基础为一汽-大众提供了汽车移动出行产品“摩捷出行”。随后，又在企业员工出行领域有效落地，为大型企业提供员工班车平台，实现为企业降本增效的目标，班车运营成本降低 15%以上。
2. 从 2020 年开始为香港环亚机场服务管理集团(Plaza Premium Group)提供机场酒店、贵宾厅、VIP 接送服务的系统建设和运维工作，为其提供全球超过 46 个国家的机场贵宾服务。

分析行业解决方案的发展趋势和需求，通过分析、提炼行业痛点，形成具有公司独特优势与特色的产品介绍与行业解决方案。

充分洞察市场，评估我方在市场中所处的竞争态势，并以此给出明确的解决方案优化路径和提升建议。

结合销售团队和合作伙伴的需求，完成售前交流、需求调研、方案编写、招投标等工作，最终完成项目目标。

针对重点解决方案需求，形成解决方案的商业计划、原型设计，并指导解决方案的开发。

跟踪现有解决方案的落地情况，形成解决方案在实际案例中的分析和评估，从而持续优化解决方案并提升商业竞争力。

主要客户包括：

1. 一汽-大众、上汽乘用车、广汽集团、江铃汽车、特斯拉
2. 上海久通商旅客运有限公司、北京通利达汽车租赁有限责任公司、上海大昌行汽车租赁服务有限公司、北京中远大昌汽车服务有限公司
3. 香港环亚机场服务管理集团(Plaza Premium Group)

业绩：

作为技术和产品型的 CEO：

1. 从 0 到 1 组建团队，包括研发、产品、运营、销售团队，并制定团队工作策略
2. 为国内大型车企提供数字化解决方案解决企业痛点，包括一汽大众、广汽集团、上汽集团等
3. 开拓市场，以针对性强的解决方案为客户提供有价值的服务
4. 追求“客户成功”并以此作为工作原则，与客户形成长期合作
5. ToB SaaS 产品化，以标准化产品及订阅制为客户提供持续不断的优质服务
6. 与香港客户及其全球服务团队进行跨时区英语沟通，跟踪客户需求，为客户提供解决方案，并提供项目交付

产品总监, 北京京联云软件有限公司成都分公司, 成都

2014 年 8 月 — 2017 年 3 月

2014 年 8 月，我加入之前摩托罗拉的老板创立的北京京联云软件有限公司，与他们共同创业。我的职责是帮助从无到有组建成都分公司的移动开发组和产品开发组，并带领团队开发产品。

工作职责：

负责公司教育行业的产品设计和开发工作,团队规模 15 人。

我们的教育产品以提供设备管理能力为主,分为 ToC 和 ToB 两个产品线:

- ToC:解决家长管理孩子智能手机的痛点需求。
- ToB:解决学校管理学生平板的痛点需求。

业绩:

- 在 ToB 市场, 与联通和移动建立项目合作关系, 将产品推广到全国多个学校
- 在 ToC 市场, 通过联合推广、市场运营的推广手段对产品进行推广, 在同类型产品中在 App Store 排名前三。

产品经理, 钛马信息技术有限公司,成都

2011 年 12 月 — 2014 年 8 月

2013 年 6 月 – 2014 年 8 月

带领产品团队负责车载 Android App 的设计、开发及运营推广工作。

此应用是一款面向车主打造的 App, 使用场景为驾驶途中, 试图帮助用户在驾车过程中更方便的应对以下痛点:

1. 帮助解决通讯问题: 电话, 短信
2. 帮助解决行车途中的导航问题: 导航, 互助导航
3. 帮助解决行车途中记录影像及视频的问题: 行车记录仪, 拍照, 拍有声照片
4. 帮助解决行车途中打发时间及学习的问题: 音乐, 有声读物

2011 年 12 月– 2013 年 6 月

“粤行者”TSP 作为国内第一代车联网后装产品, 在 2012 年 9 月上线, 其主要内容包括:

- 手机车机互联, 听音乐、导航等
- 手机车机查违章, 导航, 查车况
- 手机车机查实时路况
- 呼叫中心导航

团队由 App 开发(iOS, Android)、车机开发(WinCE)、后台与前端开发、UI/UE 设计师组成, 团队规模在 30 人以上。

业绩:

- 2013 年 1 月, 在微信服务号刚刚发布几个月内, 就提出将微信与车载导航相结合, 利用微信公众号实现 “Drive2Me” 和 “Send2Car” 功能, 也是国内最早将微信与硬件相连接的尝试。媒体报道:
<http://media.people.com.cn/n/2013/0402/c40733-20998752.html>
- 获得专利: CN105407126A

高级开发主任, INQ 移动科技(北京)有限公司,北京

2010 年 9 月 — 2011 年 12 月

公司背景:

- 作为和记黄埔集团的全资子公司, INQ 于 2008 年底成立, 总部位于伦敦。INQ 移动科技北京有限公司于 2010 年 1 月成立。INQ 手机定位于社交手机, 专注于将 SNS 深度集成, 带给用户最方便最直接的社交体验。
- 在欧洲, INQ 已经与 Facebook 合作打造了最好的 Facebook 手机, 在国内, INQ 也致力于打造国内最好的 SNS 手机。

工作职责:

- 针对互联网产品进行可行性研究。
- 完成软件产品定义, 包括 UI/UX 与功能。

- 基于 UK 的基线版本，进行本地化开发，打造最好的社交手机。
- 与第三方 App 合作，丰富 INQ ROM 的生态与多样性。

业绩：

- 负责与国内优秀的第三方服务商洽谈合作事宜，包括微软 Bing，微博，Camera360，触宝输入法等等

高级软件工程师,摩托罗拉(中国)技术有限公司,北京

2005 年 1 月—2010 年 9 月

工作职责：

- 领导并负责 Motorola 手机产品的本地化(l10n)、国际化(i18n)与 UI/UX 的软件产品交付与研发。
- 与 Global 及 Beijing 的软件团队及用户体验设计团队(CxD)协作，负责全球化手机项目的 UI/UX 项目管理与交付。

软件工程师,汉王(北京)科技有限公司,北京

2004 年 6 月—2005 年 1 月

智能电话 (宽带)部门

RTP 协议在宽带电话中的嵌入式应用开发.

软件工程师,天津通广三星电子有限公司,天津

2003 年 7 月—2004 年 6 月

三星彩电的本地化导入与软件开发

教育背景

学士，西安交通大学，西安

1999 年 9 月—2003 年 7 月

计算机科学与技术专业

海外工作经验

2006 年在 Motorola 任职时，曾赴芝加哥总部参与手机新一代操作系统的研发项目的启动工作。

个人总结

- 追求卓越。
- 从技术走向产品，从产品走向管理，职业历程不断从后端走向前端，走向市场和客户。
- 对技术和产品有天生的热情，善于以价值驱动去获取客户的信任，并帮助客户成功。
- 不断的思考一款产品的核心价值与商业前景，并推动革新。