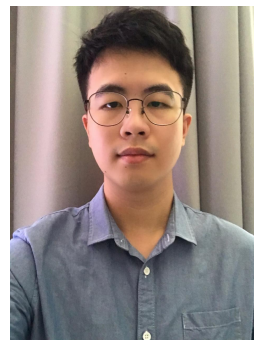


陈旭明

职位：运营经理

 生日：1995.7.29  身高：175cm
 学历：大专  地址：深圳市宝安区固戍
 电话：15602304638  邮箱：790111961@qq.com



教育背景

2013.9-2016.6

广东省食品药品职业技术学院

食品监督与管理

2020.12-至今

华南师范大学

视觉传达设计

主修课程：设计素描、设计色彩、设计美学、设计基础、计算机辅助设计、艺术设计基础、设计原理、平面广告设计与制作、编排制作、字体制作、系列书籍装帧设计、网页设计、VI设计、设计调查、装饰表现、中国近现代史纲要、马克思主义基本原理概论；

技能证书

语言技能：粤语、普通话

办公技能：SAAS系统运营、思维导图、Visio、PS绘图、PPT方案制作

自我介绍

工作积极认真，细心负责，熟悉市场行情，逻辑思路清晰，善于在工作中提出问题，发现问题、解决问题，有较强的产品与市场洞察分析能力；勤奋好学，踏实肯干，动手能力强，认真负责，有很强的社会责任感；坚毅不拔，吃苦耐劳，喜欢和善于迎接新挑战。

爱好：篮球、绘画、音乐、看书。

工作经历

时间：2015.10-2017.5

公司：广州市自我游网络科技有限公司

职位：景酒事业部区域经理

工作描述：

- 负责景区商户的系统对接与基础运营，制定商户营销计划、为商户提供操作培训、渠道对接，策划预订、抢购活动，采购旅游景区产品等工作；
- 分析市场业态，制定拓展计划；负责旅游市场，景区绑块的市场拓展，SAAS系统营销招商。
- 负责抢购分销产品的，供应商寻找、合作洽谈、产品采购工作。

时间：2017.5-至今

公司：深圳市道控技术有限公司

职位：运营经理+市场总监

工作描述：

- 1、全面负责公司 SAAS 运营中心，系统运营工作、对接项目系统上线运营、测试、产品渠道对接；系统 BUG 采集，市场需求分析沟通；
- 2、负责项目统筹管理，售前项目方案的撰写，项目上线运营工作时间规划等工作。
- 3、承接支付服务商运营，通过活动策划，市场对接，商户运维与激活，提升服务商交易流水，并针对交易数据进行数据分类分析；
- 4、负责市场工作期间，拓展与维护市场合作商、代理商、支付服务商合作，维护微信、支付宝等大客户合作关系，承接官方对接项目，与官方通过设计生态产品解决方案，并实行项目落地，为公司带来市场项目合作的资源转化；兼任期间目前累计达标完成项目业绩 600W。

工作经验

SAAS 系统平台组建：

为公司制定全新 SAAS 平台建设方案，撰写业务逻辑与产品功能原型说明并得到应用，从无到有全程参与系统建设，帮助平台在渠道端打通携程、美团、同程、驴妈妈、去哪儿、途牛等各大 OTA 图与团购平台，使得原来 B2B 的较为单一的功能，升级后赋予了 OTA 分销、B2B 分销、微信商城（小程序）、聚合支付、B2C 官网、短信、在线点餐、导览等更加丰富和符合项目用户的系统功能与营销工具，使公司延伸出了更多的业务线，完成了整体场景方案的闭环，为公司向轻应用、智慧化转型打下基础。

重点项目运营：

- 1、负责公司长隆集团项目整体运营工作，日常的系统问题、异常订单、需求反馈、项目测试等，同时在运营过程中为长隆新增智慧点餐、租赁、智慧导览等场景升级，且签下长隆各分公司乐园的支付合作。
- 2、负责公司观澜湖项目整体运营工作，从接手项目时的只有海口与深圳 2 个项目，深耕挖掘配合公司提供产品方案，带来东莞黎光观澜湖、观澜湖体育生态园、海口观澜湖巴萨世界的新项目合作。
- 3、负责正佳海洋世界项目整体运营工作，完成正佳产品、渠道、支付、设备的整体项目上线。

SAAS 支付产品业务线构建：

帮助公司新增完成微信、支付宝服务商的合作，并制定符合公司现状 SAAS 系统支付产品业务线市场拓展方案，结合微信、支付宝的生态能力与功能的产品能力，使用微信商城+渠道+支付+手持设备，通过较为简单可复制性强场景闭环，结合公司项目资源，为公司带来的新的项目二销和新型的合作项目，目前应用该方案项目为公司带来流水总计达 3 亿 8 千万以上。

10 倍流水与 500W 利润：

通过微信支付的合作，公司项目支付功能激活，为公司服务商流水从第一年的 9 千万，到 2017 年上升至 5 亿、2018 年 10 亿 8 千万，服务商流水得到 10 倍以上翻倍的提升，为公司带来累计近 500W 纯利润收入。

传奇旅游集团合作：

拓展市场合作商关系，帮助公司与传奇旅游集团战略合作，成为其所投资的旅游景区的智慧化建设解决方案提供商与设备供应商，为公司带来南岳衡山与海龙屯 2 个大型 5A 旅游区的项目，总计成交金额 300W 的订单，并全程参与项目方案规划，项目运营支撑。

新疆知行游合作：

拓展市场合作商关系，帮助公司与新疆知行游达成合作，成为其新疆区域供应商，累计成交订单金额达 600W，提供产品解决方案配合新疆知行游拓展当地景区资源，为其景区资源设备票务系统、核销的闭环场景，为知行游建设对接 OTA、B2B 上线分销渠道，成功完成赛里木湖景区、博斯腾湖、库木塔格风景区、新疆可可托海等项目合作，并签署支付服务商。

青岛亿联集团合作：

拓展市场合作商关系，帮助公司与青岛亿联集团达成战略合作，成为其后期 3 年内全域旅游 20-30 家旅游项目的落地的供应商，提供全域旅游建设解决方案，配合其完成青岛全域旅游文旅平台的建设与对接，目前合作项目大珠山成交金额达 180W，并全面负责该项目的售前与统筹管理工作。

腾讯文旅平台合作：

帮助公司与腾讯文旅平台达成合作，成为其授权的官方设备供应商，为腾讯文旅平台旅游项目落地提供全面的智慧建设方案与项目的落地实施；并负责该项目整体协调与项目对接工作。

微信服务商合作与维护：

为公司达成微信合作，通过与微信的关系维护，旅游行业的生态产品方案探讨，结合微信为公司带来官方旅游项目资源与零售餐饮资源，让公司得以成立了零售、餐饮业务线，并成为微信的标杆服务商与旅游行业授牌的供应商企业。

支付宝服务商合作与维护：

组建支付宝服务商合作，为公司系统对接打通支付宝接口，口碑的业务功能接口，配合口碑商圈模式的拓展，对应支付宝旅游事业群达成官方设备供应商的合作，与蚂蚁人脸、支付宝人脸支付、小程序对接，携手打造智慧旅游方案应用市场。