



张健

女 | 39岁 13285798699 947768164@qq.com

12年工作经验 | 求职意向：GTM | 期望城市：深圳

个人优势

1、销售与商务

12年 B2B 大客户经营与政企决策链穿透经验，擅长 KP 关系经营、销售漏斗管理、商务谈判与交付闭环。能够围绕客户业务场景设计 POC 并完成价值验证，持续经营客户生命周期，将技术能力转化为可感知的商业结果。

2、生态与渠道

超5年渠道体系搭建与合作伙伴分级运营经验，熟悉资源置换、联合推广、经销代理等多种合作模式，能够推进 ISV / API 生态合作，并通过伙伴赋能与培训推动生态网络规模化发展。

3、市场与品牌

组织 / 参与组织行业展览、峰会、沙龙、论坛活动近50场，具备品牌营销经验，擅长标杆客户案例打造、联合营销策划及 KOL/媒体合作，能够输出产业报告并联动政企资源，持续提升品牌在目标行业的影响力与商机转化。

4、解决方案与商业化

具备客户需求洞察、解决方案设计、商业化封装与商业化定价能力，理解如何设计可落地的交付模式，并通过标杆案例沉淀与流程标准化推动业务规模化复制。

工作经历

创数据技术股份有限公司 渠道生态负责人

2025.03-2026.02

内容:

1、生态战略规划与市场洞察：搭建跨境服务商、行业媒体、核心平台、各地方商务局、代理商等生态体系；设计资源置换、联合推广、经销代理、技术协同等多种合作模型，建立多样化拓展路径与复盘机制；定期提交生态市场拓展报告，为公司战略调整提供支撑。

2、生态拓展、伙伴赋能与方案输出：规模化拓展并分级运维生态伙伴，搭建合作伙伴赋能体系，制定分级激励政策及专项培训方案；结合生态伙伴资源优势与相关方需求，撰写产业分析报告与定制化合作方案。

3、政企对接与产业资源整合：对接地方商务局、产业园区管委会等政府相关部门，结合产业带发展需求撰写合作方案建议，协调内外部资源推动政企联合项目落地，助力公司对接核心产业带企业。

4、品牌与市场运营：组织/参与行业展会、峰会、论坛、沙龙等并作主题分享，传播企业及产品核心价值，提升公司在生态内的品牌影响力，拓展生态合作网络。

业绩:

1、拓展跨境服务商 132 家、行业媒体 15 家、核心平台 8 家，核心伙伴留存率 90%+；

2、落地服务商有效合作项目 18 个，项目落地率 67%；

3、撬动伙伴带来直销客户线索 1w+ 条，孵化有效商机 530+ 条，其中进入深度谈判/报价阶段 160+ 家，三个月内落地成交客户 32 家；

4、对接政企部门 10 余个，落地政企联合项目 3 个，链接产业带企业 20+ 家。

内容:

- 1、市场洞察与业务规划：负责 SHEIN、TikTok 跨境电商业务的战略规划与执行落地；基于平台数据与销售反馈持续优化，聚焦热门品类，提高市场响应速度。
- 2、数据化选品与 ROI 管理：建立选品模型，对单品/店铺测算采购成本、物流费用、平台扣点、达人佣金与毛利率，确保模型跑通后再放量，控制现金流风险。
- 3、供应链成本外部化与库存风险规避：通过供应链谈判将产品成本外部化，建立轻资产、0 库存运营模式，规避初创阶段库存积压与现金流压力。
- 4、内容营销与达人带货：搭建短视频/直播达人带货网络，跑通「内容种草 → 达人带货 → 销售转化」路径，降低对单一渠道流量的依赖。
- 5、服务商协作网络与行业社群运营：搭建覆盖物流、支付、供应链及服务商的协作网络，组织跨境电商行业社群交流，沉淀行业资源。

业绩:

- 1、峰值月销近万单、年销售额 180+ 万；
- 2、通过供应链谈判将产品成本外部化，降低初创阶段资金压力；
- 3、建立跨境电商上下游合作资源体系。

内容:

- 1、客户开发与解决方案定制：带领团队通过电销、面销、陌拜、渠道合作、异业合作及线上新媒体等多形式挖掘潜在客户与商机，为国内电商客户定制客服 SaaS 解决方案。
- 2、客户档案与决策链管理：带领团队建立客户档案，梳理客户内部架构、各环节关键 KP、项目成交周期、推进节奏；分析卡点并协同售前/客户成功团队持续迭代转化。
- 3、KA 销售方法论落地：沉淀并推广 KA 销售方法论，通过首次专业技术服务建立客户信任，协同售前与产品团队触达关键决策层，并在服务周期内提前铺垫产品链增购。
- 4、新赛道开拓与标杆客户打造：开拓电工、集成灶等全新细分赛道，攻坚头部品牌客户；全程跟进需求调研、POC 推进、项目交付及客户生命周期运维。
- 5、生态联合方案设计：联动 CRM / ERP 等外部生态伙伴与内部产研团队，打通多方 API 接口，打造多个 SaaS+ 生态联合方案案例。
- 6、团队管理与新人赋能：负责区域销售目标拆解、团队招聘与培训赋能，定期组织陪访和复盘。

业绩:

- 1、搭建标准化渠道通路，直销年销售额近 500 万、渠道年度销售额突破 100 万；
- 2、松下电工开辟电工类目，标杆项目回款 50 万，带动全国其他区域同类目回款总额超 150 万；
- 3、火星人的回款 40 万，首单合作后落地生态协同架构，项目增购 120%，次年 ISV 生态合作收入增长 200%；
- 4、德力西挖掘客服数据孤岛痛点，推动定制数据平台落地，签约总额 70 万，首付回款 35 万。

内容:

- 1、新媒体与 KOL 内容营销：搭建新媒体渠道体系，拓展并维护 KOL 资源，推动内容营销合作及效果复盘。
- 2、线下分销渠道搭建：一年内建立并完善悉尼、墨尔本线下分销渠道，拓展并维护分销商。
- 3、线下市场活动策划执行：策划并执行线下市场活动，整合线上线下资源，实现品牌曝光、获客转化与区域市场拓展。

业绩:

- 1、3 个月内品牌新号粉丝由 3k+ 增长至 5w+；
- 2、线上渠道全年销售额近 500w 澳元，营收同比增长 20%；
- 3、一年内完善悉尼、墨尔本分销渠道，拓展线下分销商近 100 家。

雅昌文化集团

大客户销售经理

2013.02–2016.05

内容:

- 1、市场调研与客户研究： 分析艺术市场及产业生态，研究目标客户背景与需求，输出客户画像并筛选，统筹拓展前期准备。
- 2、KA 客户开发： 通过展会建联、电话约访、上门拜访等方式拓展艺术领域客户，覆盖政企、机构、协会、学校等 B 端客户，以及收藏家、艺术家等高净值 C 端客户。
- 3、一体化解决方案与长期关系维护： 围绕艺术品交易、鉴定备案、拍卖投资、展览宣传、活动推广、艺术家包装等需求，定制一体化解决方案并提供媒体公关服务、推进项目签约与回款，维护客户长期战略关系。

业绩:

独立开拓新城市业务板块，单笔项目最高回款 200 万人民币，首付款 50 万。

艺术策展与媒体运营

策展人

2011.07–2013.01

早期职业经历： 从事艺术策展与媒体运营工作， 培养场景叙事、用户体验洞察与价值表达的能力。

项目经历

协创数据： 品牌出海生态体系搭建

渠道生态负责人

2025.03–2026.02

内容:

统筹跨境出海生态战略规划与落地，搭建覆盖跨境服务商、行业媒体、核心平台、地方政府/商务局及代理商的多元生态网络。设计资源置换、联合推广、经销代理、技术协同等合作模型，输出定制化解决方案与产业调研报告，配套激励政策与销售培训；对接各地商务局与产业园，推动政企联合项目落地；组织并参与行业峰会、展会、论坛及沙龙并作主题分享，以生态驱动 KA 大客户业务增长。

业绩:

- 1、生态网络： 拓展跨境服务商 132 家、行业媒体 15 家、核心平台 8 家，核心伙伴留存率 90%+。
- 2、政企/产业： 对接政企部门 10 余个，落地政企联合项目 3 个，链接产业带企业 20+ 家。
- 3、项目落地： 落地服务商有效合作项目 18 个，项目落地率 67%。
- 4、商业转化： 撬动伙伴带来直销客户线索 1w+ 条，孵化有效商机 530+ 条，其中进入深度谈判/报价阶段 160+ 家，三个月内落地成交客户 32 家。

宇宙膨胀科技： 零库存模式下跑通跨境电商商业化闭环

联合创始人

2022.09–2024.12

内容:

作为联合创始人，主导公司早期商业化战略制定与落地，负责 SHEIN、TikTok 等跨境电商平台的选品、测品、达人带货网络搭建、供应链管理与 ROI 测算。通过供应链谈判将库存与资金风险转移，搭建「内容种草 → 达人带货 → 销售转化」获客闭环，对每个单品/店铺建立 ROI 模型，在资金有限的情况下跑通商业化闭环。

业绩:

- 1、商业化结果： 单品类峰值月销近万单，年销售额 180+ 万。
- 2、获客通路： 搭建达人带货网络，跑通内容种草–转化获客路径，降低对单一平台流量入口的依赖。
- 3、成本控制： 通过供应链谈判实现成本外部化，0 库存运营，降低初创阶段资金压力与库存积压风险。
- 4、ROI 管理： 建立单品 ROI 测算模型，控制获客成本与毛利率，规避盲目放量风险。

- 5、资源整合：建立覆盖达人、物流、支付、供应链、卖家的上下游协作资源体系。
- 6、能力沉淀：形成「低成本验证 → 达人获客 + 资源外部化 + ROI 测算 → 快速放量」的 0→1 商业化打法。
- 晓多科技×火星人：从拒绝见面到客户增购120%+生态收入增长200%

KA销售经理

2021.10–
2022.03

内容:

负责火星人（集成灶头部品牌）客服 SaaS 项目的破冰与增购推进。通过电商生态伙伴获取关键采购信息，识别关键决策人并建立初步信任；以低门槛「点式服务」快速交付可量化效果，扭转客户对客服 SaaS 的保守印象；首单后主导推动晓多 SaaS 与 CRM/ERP 厂商的 API 联合方案，形成系统级集成方案，实现客户增购与 ISV 生态收入双增长。

业绩:

1、从 0 到 1 破冰签约，首单回款 40 万。

2、落地生态协同架构，客户再次增购 120%。

3、次年带动 ISV 合作收入增长 200%。

4、沉淀出「信任破冰 → 小场景验证 → 联合方案增购」的可复制 KA 打法。

教育经历

鲁迅美术学院

本科

广告策划与营销

2007–2011