

# 焦怡臻



## 个人基本信息：

电话：19850858895

邮箱：525276268@qq.com

期望工作地点：江浙沪皖

## 优势与亮点

- 国际化教育背景 + 商业分析能力：兼具国际视野与本土商业知识，在医药、金融、科技领域均有实践经历，具备跨行业商业洞察力
- 数据分析与量化决策能力：熟悉金融建模与商业数据分析。可快速处理复杂业务数据，帮助业务优化决策
- 出色的内容策划与用户洞察：能用通俗语言降低用户认知门槛，并优化医疗流程，体现用户体验优化思维
- 快速学习能力 + 多语言优势：英语流利，可适应多元文化团队；在金融、医药、医疗科技等多个领域快速积累专业知识并产出成果

## 教育背景

布里斯托大学	硕士	东亚发展与全球经济	2024年9月 - 2025年12月
中国药科大学	本科	工商管理	2018年9月 - 2022年6月

## 实习经历

辉达生物医药（苏州）有限公司	项目管理实习生	2025年7月 - 2025年9月
• 产运管理与跨部门协作：协助搭建涵盖销售、采购、生产、物流、结算等环节的海外业务体系，推动2个美加项目落地，建立5+家长期合作伙伴，提升业务运营效率30%。联合销售、供应链及财务部门梳理流程节点，优化审批机制		
• 销售执行与客户关系管理：策划并执行丝芙兰产品试用活动，吸引150+用户参与，优化产品详情页后，咨询量提升20%。全程跟进葡萄籽精萃霜项目，设计海报5张、文案10+篇，推动首月销售额达到5万元，促进产品销量增长		
• 市场数据分析与策略优化：分析丝芙兰销售数据，提出加强补水类产品推广建议，推动采纳并实现销售增长。调研200+潜在用户对葡萄籽精萃霜的需求，提出改进建议，助力产品改进和市场定位，上市后好评率达85%以上		
• 项目管理与订单执行：负责10+海外项目的订单执行与进度管理，确保按时交付，并跟踪优化生产与采购环节的每个节点，提升团队协作效率15%。整理并输出10+份海外业务标准流程材料，有效提升项目执行质量与客户满意度		
南京华辉天成生物医药有限公司	市场销售实习生	2023年3月 - 2023年8月
• 市场分析与产品竞争策略：收集200+日韩药妆L-丝氨酸用户反馈，优化宣传话术，提升产品页停留时长15%。分析L-半胱氨酸市场竞争力，提出拓展东南亚小众品牌客户建议，推动市场渗透。通过竞品分析优化成本控制与差异化竞争		
• 供应链与流程优化：审核20+家供应商发票与采购订单，确保付款准确率100%。通过标准化对账流程，缩短结算周期15%，提升供应链协同效率，保障销售端稳定交付		
• 数据清洗与销售趋势识别：每月负责销售数据的清洗与初步分析，识别出3个关键异常趋势并推动团队调整采购策略，优化库存结构并预防潜在损耗		
• 跨部门协作与项目推进：推进3个国际项目，整理500+条销售数据与10+份中英文文件，制作8版汇报材料，支持销售团队签约2个新客户，提升团队执行力与客户转化率		

## 实践经历

模拟股票市场项目-东方财富杯	2018年9月 - 2018年12月
----------------	--------------------

### 腾讯控股股价预测项目

- 主导构建ARMA时间序列预测模型，通过参数优化将腾讯股价预测误差率降至0.8%（行业基准2.5%），模型被采纳为课程参考案例
- 开发自动化数据清洗流程，处理10,000+条历史交易数据，显著提升建模效率

### A股医药板块股票回购研究

- 运用SAS进行面板数据分析，采集300+家医药上市公司5年交易数据，验证股票回购对股价存在显著支撑作用。研究发现回购公告后30天累计超额收益达3.2%，撰写8页研究报告获教授推荐至学院投资协会

## 个人技能

IT技能：Microsoft Office (PPT & Excel), Python

语言技能：中文（母语），英语（流利），德语（初学），粤语