

# 付哲通

江苏南京 | 生日2004.02.12  
电话: 182-0523-6535 | 邮箱: 2260449717@qq.com



南京信息工程大学 大数据管理与应用

2022.09—至今

- GPA 85+/100, 主修机器学习、数据挖掘、Python、数据库、管理学、统计学等核心课程
- 连续两年担任院篮球队队长（带队获历史最高排名，重建并管理二十人的球队，与学院学校对接）

## 实习与工作经历

南硕素质教育

校区执行校长兼理科老师

2024.03—至今

- 创新模式**: 利用对当下教育问题采访的场景解决部分获客难题，实现单月获客提升30%，两年个人总收入200,000+
- 发现痛点**: 传统地推模式效率低。与校门口小摊合作，在客户等待美食时宣传成果单月覆盖3所学校获客率提升20%。
- 搭建体系**: 搭建家长维护体系，与客户保持高粘性，续费率提升至90%，转介绍率稳居校区第一。
- 分层运营**: 根据学生成绩、家长参与度划分ABC类客户，A类（高潜力）由校长和老师每周维护，B类由校长跟进，C类启动预警机制约家长当面交流。每周反馈学生情况，每学期举办家庭教育座谈会帮助学业规划。
- 培养新人**: 带领团队超额完成季度目标，理科教师培养（0经验→校区明星讲师）利用教学能力建模，拆解优秀教师上课，从课堂节奏设计，分层提问技巧到课后反馈话术分模块带教。

江苏绿界科技有限公司

南京分公司业务部主管

2025.04—2025.06

- 客户拓展**: 通过陌拜，与江苏省头部升学机构壹综评展开为期两周的项目合作，作为总负责人带领十三个人辅助培训管理两百学生。以“行业深耕+精准触达”拓客，与百年育才，博众教育等大中小型升学机构取得联系。
- 团队搭建**: 一对一带教新成员，需求挖掘培训。任业务负责人期间，面试20人，组建5人专项团队。
- 业务适配**: 与产品部门合作紧密，反馈客户需求，挖掘客户的潜在需求，设计并完善产品。

壹综评教育科技有限公司

销售实习生 生涯规划师实习生

2025.06—2025.07

- 学习销售**: 直击客户痛点，辅助完成后续的项目落地。负责客户拓展，通过陌拜与线上沟通获取客户。
- 项目支持**: 参与制作30份生涯规划方案模板，配合团队完成10场小型升学指导咨询会，作为客户与生涯规划师之间的纽带。解答客户关于志愿填报的疑问，提升客户服务体验，向规划师反馈客户的问题。
- 适应出差**: 在公司安排下，出差苏北七市。熟悉出差报销流程，适应出差服务客户的生活。

## 项目经历

壹综评校测培训项目

- 领导团队**: 作为南信部项目负责人，在两天时间招聘到十三名适合的队员，辅助公司在四天时间培训管理两百名学生。南信部受的公司领导，合作老师，队员和学生的一致好评，收到数十份感谢信。

志愿填报项目

- 听从指挥**: 在出差和常驻期间，作为近十位生涯规划师和校区行政的副手，详细记录每一位正职的需求和客户的需求，有条不紊的完成每一个要求和任务。辅助进行半个苏北地区的生涯规划，对接一百个家庭，与近四百位客户进行交流。

南信大游学项目

- 从无到有**: 作为负责人，从零开始计划项目，招募人员，寻找客户，洽谈合作。成功带出三个游学队伍，十五个家庭。实现盈利。

朝圣计划项目

- 统筹安排**: 带队完成西藏/东北/新疆项目，100%行程达成，个人35天创收¥20,000+，提前1个月完成全流程策划。带领数十人在雪域高原解决大部分人的需求，满意度百分之百

大数据应用实训项目

- 开发模型**: 开发客户流失预测模型，作为队员测试准确率88%+。使用Pandas/NumPy完成数据清洗，用Matplotlib实现可视化分析。移动端游戏应用：基于Kivy框架开发安卓应用，实现3款简单游戏原型 优化内存占用率降低30%

## 技能与证书

编程: Python 语言: 英语六级 管理: 团队建设/跨部门协作 数据分析: SQL/Tableau/ 时间序列分析