

个人简历

姓名：周白桦

手机：13567141690

邮箱：zbhreplyme@163.com



自我评价

- 1：统招本科教育背景，6年高新技术软件+大健康等行业头部公司进行复杂产品的营销和顾问式销售经验；在各种产品的销售转化中，具有丰富的实战经验，有多年销冠记录。
- 2：擅长大客户销售渠道运营和新客户拓展；善于定位客户问题，以解决方案形式提高产品价值，维护客户关系；善于整合部门优势，挖掘产品优化空间。
- 3：对数据敏感，有助于分析竞品；具备公开演讲和主持大型活动能力，利于企业品牌形象建设；英语可作为工作语言；
- 4：沟通协调能力强，客户敏锐度高，具有极强自驱力，并善于创新，可带领年轻化团队高效协作。

工作经历

2025.06 ~

澳药集团-澳乐维他上海健康科技有限公司

市场营销总监

澳药集团 (FPA GROUP)成立于1990年，现有员工800人，总部位于澳大利亚悉尼，主营业务涵盖原料供应检测研发、成品生产及品牌渠道四大板块。成品OEM生产质量管理体系符合澳大利亚药物管理局(TGA) 标准，在全球居于领先地位。2024年旗下品牌澳乐维他虾青素，抖音电商渠道年gmV达3亿。

汇报对象：总裁CEO 团队：18人

工作职责：

- 1：分析市场竞品数据，提出公司战略建议；
- 2：建立跨部门联动体系和sop，提高各部门合作效率；
- 3：主导和支持头部达人的商务合作活动；

工作业绩：

- 1：提出达人分层、内容年轻化等战略建议，推动业务增长与效率提升
- 2：建立澳洲总部与中国市场产品/供应链/市场/销售的联动体系
- 3：主导广东夫妇澳洲溯源活动实现 4 小时 GMV 千万

2023.09~2025.06

厦门蝉羽网络科技有限公司

电商数据分析负责人

厦门蝉羽网络科技有限公司员工人数600人左右，旗下产品蝉大师，提供品牌内容营销与电商数智化服务，公司总部位于厦门，在北京、杭州、广州、上海、香港 和新加坡设有分公司。

汇报对象：KA营销负责人 **团队：**10人

工作职责：

- 1: 制定全球化产品战略（定价模型+市场定位），着重测试试点产品"蝉魔方"市场反馈
- 2: 推进公司产品转型，盘活老客户资源，提供电商运营的解决方案服务
- 3: BD抖音top100品牌，并收集品牌抖音运营痛点

工作业绩：

- 1: 改变单产品售卖结构，创新解决方案“工具包”销售策略，试点产品"蝉魔方"市场份额 Top1
- 2: 新品流量 6 个月增长 15%，营收数据增长120%，客户交付周期≤3 周，客诉率下降 15%
- 3: 组建10人 KA 团队，5 个月实现区域团队业绩全国第二，个人业绩全国第一

2021.02~2023.07 上海西信信息科技股份有限公司 高级客户经理

公司员工人数400人左右，成立于2004年，主要从事计算机科技领域的技术开发与信息化咨询服务。该公司于2015年获A轮融资，2017年在新三板挂牌，2018年完成2000万元战略融资。作为高新技术企业，其业务涵盖ERP咨询服务、金融IT服务、汽车软件测试服务等领域。

汇报对象：全球对外企业事业部负责人 **团队：**3人

工作职责：

- 1: 加深SAP大客户关系，运维已有客户项目
- 2: 收集梳理分子公司外包项目数据，参与PMO管理体系搭建

工作业绩：

- 1: 运维科勒电子 MES 项目（53 万）、跟进总部 SAP 运维（18 万美元/年）
- 2: 通过月度审计节省 12%人力成本，累计完成 640 万合同额，实现 MOM 平台软件销售 36 万（QMS 模块）

2019.08~2020.12 Henried Finance上海瀚汇财经咨询有限公司 课程顾问

汇报对象：ACCA培训销售责人 **团队：**3人

工作职责：

- 1: 各大校区宣传活动主持和课程服务讲解
- 2: 一对一vip定制课程销售

工作业绩：

- 1: 打造标准化 ACCA 课程体系，团队月均业绩 60 万（转化率 33%）
- 2: 个人业绩上海第一

项目经历

2025.08	澳洲溯源项目	市场总监
项目背景： 澳乐维他品牌于2025年第一季度开始销售业绩下降，品牌力亟需提升		
项目目标： 通过头达带货直播，提升品牌影响力，减轻库存压力		
行动方案：		
1：同步内部各部门		
2：调动服务商，联系广东夫妇/董先生/朱瓜瓜/胡兵 等头部达人商务，探索合作机会		
3：维护官方关系，拜访抖音小二探讨目前澳药策略，请官方背书推动达人合作		
项目业绩： 广东夫妇&董先生1月内签订合作，广东夫妇测试小专场4小时gmv1000万		

2021.3-2022.6	科勒MES项目	SAP销售运营
项目背景： 科勒和西信合作的MES项目始于19年，该项目在双方的合作中一直存在较多卡点，以至于远超预计项目结束时间。后期的客户运维也较难推进。		
项目目标： 锚定双方继续合作的关键点，加快项目进度；尽早回款并推进后续运维项目。		
行动方案：		
1：收集项目讯息，和公司及科勒所有经手项目的PM了解项目历史，回顾所有重点会议记录；		
2：缓和客户关系，规划梳理SOW，重新启动项目；		
3：签订补充协议，规划好验收标准及回款时间；		
项目业绩： 项目重启，签订补充协议，回款53万；新签外包人力项目，毛利率52%。		

教育背景

2015.09 ~ 2019.06	浙江科技大学	英语专业	本科
-------------------	--------	------	----

技术资质/补充信息

英语可作为工作语言 (TEM8 // IELTS 7.0)