

个人简历

姓名：周白桦
手机：13567141690
邮箱：zhbreplyme@163.com



自我评价

- 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。
- 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。
- 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；
- 沟通协调能力好，客户敏锐度强，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：

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

工作业绩：

- 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
- 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
- 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培训销售责任人 **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：通过头部带货直播，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；尽早就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)