

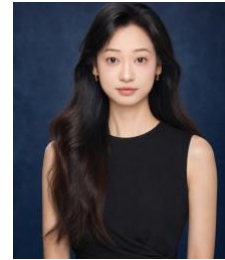
# 杨凡

电话: +86 152 5742 8083 邮箱: yfan7016@gmail.com

位置: 可异地驻外/出差 年龄: 1995.08.09

求职方向: Global Business Development/ KA Account Manager / Overseas sales/ B2B

关键词: Outbound Prospecting | Lead Generation | Lead Qualification | Cold Emailing | LinkedIn Prospecting | CRM & Sales Pipeline Management



## 个人简历

毕业于法国雷恩高等商学院 (Business In Management), 现负责欧美区域服务器机箱及其配件产品的 B2B 国际市场拓展与销售, 覆盖客户开发、国际谈判、报价策略及合同管理等全流程工作。深度参与 AI 与 GPU 服务器机箱 ODM/JDM 项目推进, 协调客户技术需求与内部研发、生产团队, 实现项目从需求确认到量产交付的落地执行。

具备跨文化商务沟通与国际市场分析能力, 拥有跨境从 0 到 1 市场开发, 理解产品定位、供应链协同与商业策略优化之间的联动关系。希望进一步系统提升国际商务工程、战略决策与项目管理能力, 向国际商务专家方向发展。

## Dongguan Kaiwang Information Technology Co., Ltd. 2025.12-2026.07

### ● 海外市场开发&销售

- 负责欧洲、澳洲、北美及中东英语市场的 B2B 客户开发, 客户面向: 系统集成商 (项目方案解决方案商, AI Cloud / GPU SaaS)、服务器整机厂商、渠道商及 AI Data center, 进行市场开发和销售服务器机箱、AI, GPU 服务器和液冷, 边缘解决方案, 累计触达 200+ 家潜在客户, 覆盖 8+ 个国家。
- 通过邮件、电话、LinkedIn 及行业社群开展多渠道开发, 定位目标企业及关键决策人, 并持续跟进潜在客户, 开发邮件回复率达到 30%。
- 自主搭建 AI skill 客户筛选流程, 根据企业类型、业务方向、市场区域和合作潜力进行客户分类, 提高目标客户搜索及线索筛选效率。
- 负责客户需求挖掘、线索分级、国际报价及商务沟通, 使用 CRM 记录客户信息、跟进节点和项目进度, 推动重点线索进入报价、会议及样品验证阶段。
- 参与国际展会客户接待与渠道拓展, 获取 20+ 个欧洲、北美及中东潜在客户线索, 负责展后跟进、客户会议、工厂考察及重点商机转化。
- 参与 ODM/JDM 项目推进, 协调客户需求与研发、结构及生产团队对接, 完成需求确认、技术沟通、样机验证及样品单/项目订单落地。

## 在校项目/实践 (海外销售+市场) 2024.09-2025.10

### ● 法国本地中小企业开发 | 数字营销+地推混合

- 通过市场调研与客户筛选建立潜在客户名单, 开展冷邮件与线下拜访。
- 优化企业官网并结合本地 SEO 策略, 提升询盘数量与转化效率。
- 通过 Digital Marketing operation: (Instagram, Facebook, linkedin, X, Reddit, Tiktok): 发

内容、运营账号、参与社区讨论和投放活动，吸引潜在用户，再把流量转化为注册、咨询或销售线索。

- 输出竞品分析与市场定位报告，支持销售决策。

## ● 欧洲医疗设备参展协同 | 角色：Scrum Master

- 跑完一套“启动—计划—执行—监控—收尾”小项目流程；产出 WBS、甘特图、责任矩阵，用鱼骨图复盘。
- 会前预约 12 家潜在参展商，确定服务对象，展会帮助协助对象收集 27 张名片，会后 48 小时内完成分级与首轮报价/资料发送；2 周内推进到 3 个深聊机会。

## 兼职 (BD 向)

- 做中法“信息桥”：法国当地找寻市场需求，在小红书/抖音等渠道筛选国内供应链；
- 自行车：市场调研法国雷恩 自行车市场购买渠道与客单价，整理门店与供应商信息；
- 咖啡机（德国）：通过 MediaMarkt.de + 线下门店双通道对接，明确订货量/供货周期/价格区间，拿到样机价（较标价↓15%），协商小单试单与阶梯价。

## 工作经历

### Shopee | 店铺负责人（台湾站） | 2022.05–2025.05

- 从 0 到 1 搭建跨境电商店铺，打通供应链、物流与支付体系。
- 围绕市场需求进行选品与定价策略优化，实现流量 +30%、转化率 +15%、整体销售额 +25%。
- 协调供应链与物流体系，提升履约稳定性并降低运营成本。
- 基于数据分析优化广告投放与 ROI 表现。

### 高顿教育（宁波/温州/绍兴） | HRBP | 2020.09–2021.04

- 作为 3 家分公司业务伙伴，目标分解→HR 路径落地，旺季\*\*超额 20%\*\*达成。
- 0→10 团队搭建（温州/绍兴），招聘达成率 100%，转化 80%。
- 人才盘点与画像→招聘/选拔/培养，支撑 10→50 人梯队扩张。

### 宁波大榭国际大酒店 | HR | 2019.07–2020.08

- 招聘流程优化：周期-12%、留存+10%；数据诊断驱动效率+20%。
- 人事流程合规高效，推动内部沟通与满意度+15%。

### 百度四川地区营销服务中心 | HR | 2018.03–2019.03（成都）

- 负责两家子公司 HR 全链条，销售/市场/设计/运营/职能等多岗补齐；
- 完成 10→50 团队扩编与制度搭建，获“运营之星”。

### 四川优师道教育 | HR | 2016.05–2018.03（成都）

- 初创期 0→30 团队快速搭建；人事全流程与行政支持完善，0 劳资纠纷。

## 技能/优势及其他

- **语言**：英语听说读写熟练，作为工作语言，可独立撰写英文报告。TOEIC (LR) : 910, 雅思 6；初级法语水平；
- **专业技能**：office 办公软件、AI 工具：Chatgpt/Codex, Gemini 3pro, perplexity, Open-claw, WIX, Sora, XMind；擅长 PPT 制作商业案例，canva, 视频剪辑拍摄；Digitai Marketing operation(Instagram, Facebook, linkedin, X, Reddit, Tiktok)

## 教育背景

- Rennes School of Business (Business In Management)  
法国雷恩高等商学院-工商管理 09.2024-10.2025