

8年C端平台及B端Saas产品经验，领域横跨金融、电商、房产、社群社交。
两次创业，带领团队从零到一打造电商 pop 平台及运营体系;有主导企业数字化转型项目经历。4年团队管理经验。

求职意向

产品总监

北京

离职找工作 - 随时到岗

10年以上经验

我的优势

- *涉猎行业广泛，领域横跨银行金融、电商、房产、社群社交；
- *经验丰富，有丰富的B、C端及 Saas 系统搭建及运营经验，熟悉市场各类金融产品，精通房产交易市场流程及规则；两次创业，带领团队从0到1打造电商 pop 平台及运营体系；有主导企业数字化转型项目经历；并善于流程管理及项目管理；
- *对数字敏感，善于运用数据赋能B&b及业务创新，能快速找到产品痛点提升用户体验及商业价值；C端与大数据团队紧密结合，快速提升用户使用体验，快速提升线上提袋转化效率；
- *业务营销能力，善于深入一线了解业务流程，结合线上产品工具特性快速落地产品并合理适配；
- *组织协调能力强，5年带团队经验，可快速组建梯度产品运营团队并稳步发展；

技能特长

语言（英、日）

抗压、适应能力

金融财务cfp持证

计算机二级

唱歌（民族）

工作经验

2023.2-至今

Whatime社交软件

创业项目

成果：从0到1打造一款社交APP；
合伙人，探索社群社交商业模式，通过B2C的模式，完成平台用户量的原始积累。
在从零到一搭建C端各玩法通路的同时通过搭建B端商户后台、内容运营平台、运营管理后台，与B端用户紧密合作。通过供应链体系的搭建，将各角色串联至线上闭环链路中，提升全链路运营效率；

2020.4-2022.10

北京我爱我家房地产经纪有限公司

产品总监

成果：线上成交占比从27.3%提升至47.1%。实现全业务链路数字化和线上化
职责：团队(58人)，负责B/C四端产品设计，对线上 GTV 增长负责

【C端】主导C端官网(APP /小程序/PC/WAP)以用户体验为导向，提升下单效率为目标，通过客户画像的数据清洗，及推荐算法的时效优化，在列表中运用大数据的Z字排序方案，可实时控制用户浏览页面的商品排序；通过研究用户下单路径，优化页面布局及信息展示，从而达到用户信息的高效获取，提高用户下单、咨询效率。通过对IM聊天对话历史数据的研究，提炼智能客服销售系统，指导和帮助业务人员通过电销SOP来提高客户沟通时的体验和营销效率；

【Saas】多城市系统整合归一，化繁为简，重构模块边界并制定容错机制，与三方(银行/政府等)系统对接；重构Saas各模块边界，根据各业务场景，在保证业务效率的前提下完善线上业务链路。在不同营销节点提供丰富的营销管理工具，支撑销售人员与用户的关系维护与业务推进。设计搭建风控体系，对异常行为进行检测并及时预警；搭建积分成长体系，帮助城市管理者运用线上资源对业务指标进行监控和提升；其中详细介绍以下两个模块的产品动作：

*【SCRM】打通和完善企微、裂变等私域获客渠道链路并与投放客户相融合、结合BC端用户行为完善客户销售画像，精准定位目标用户，同时根据经纪人销售模型高效匹配派单，对匹配度进行持续调优。丰富和完善营销工具与线上数据维度，定义数据指标，赋能管理层进行业务统筹，提高业务人员的日常营销管理效率；

*【交易系统】房地产业务流程复杂度较高，交易链路涉及角色超过15人+，面对原有系统可扩展性低的问题，进行系统适用性扩容改造，在保证系统可持续运转的前提下，对系统各模块进行边界定义和数据口径统一，根据各模块特性进行分批次改造，历时半年将全链路改造完成，并配合业务发展快速完成多城市系统落地和业务流程适配；与多银行信贷系统及房管局系统进行数据打通，完成交易链路的100%线上化；

【数据】数据治理，整理落地数据统一口径及规则，完善数据流转路径安全性及稳定性，大幅提升数据时效性及准确性，易用性。完善多维度客户画像体系，商机客源的转化和对接，上线后商机提升3.5%；

【团队管理】在公司转型过程中，带领团队快速转变思想及目标，使团队健康度在变革中依然逐步提升。产品团队方面，在业务方面组织各种形式的内外部分享交流，提高产品认知；充分利用管理工具对团队进行可视化管理。对于技术与测试团队的线上作业质量及工作量进行统筹管理，牵头制定IPD管理流程，解决城市与控股的需求收集分析到上线后效果评定的规范流程；

2019.8-2020.4

转转精神科技有限公司

资深产品经理

成果：去平台化，从0到1搭建转转开放平台（POP）电商系统并定义玩法。利用平台资源，带领团队完整高效搭建电商商户管理系统、商品管理系统、商户规则体系、支付订单系统及售后管理系统。并负责制定业务指标并对指标负责。项目上线来，顺利突破冷启动期的业务增长瓶颈，快速迭代完善线上系统功能以及页面。

对运营侧管理效率工具的开发有效支撑运营对商户的管理和指导。

对商户侧的经营策略功能开发，能有效诊断商家经营中存在的缺陷，及时给与功能层面的指导和帮助。

通过数据分析对C端页面商品排序及玩法的持续调优，及时调整页面排版及展示策略。收到显著效果，商详到达及下单在改版后，完成倍数增长。

2016.7-2019.8

贝壳找房

产品经理

成果：

- 1、设计和优化交易与金融业务对接流程，通过交易线上化成功替代线下中台作业角色；
- 2、设计crm与金融进件系统，使金融流程与交易流程完整契合，完成8家银行的线上系统入驻；
- 3、牵头设计风控策略模型，为公司避免财产损失；
- 4、ACN规则的制定和落地，主要牵头制定对规则中的合作交易规范、员工行为红黄线城市适配，参与落地城市规则共16城。

【业务系统】参与B端多系统的开发和迭代，通过对交易流程的梳理和线上功能的改造，成功替代线下中台角色，降低城市运营成本及人工差错导致的公司损失。

【CRM】负责设计贝壳金控CRM系统，通过销售漏斗及客户需求分析，优化营销流程，提高营销效率；开放Api通过上游系统的客户资源对接进行客池分发，商机匹配；

【员工管理及绩效系统】支持公司高效管理人员流转及信息整合，通过与多系统的数据打通，开发360环评，业绩计算等工具，对绩效考核、人员等级评定、工资计算等提供有效管理指标及工具；

【进件系统】负责设计进件系统，根据业务流程灵活多变，时效长，复杂度高等特性，对系统进行灵活的配置设计，快速应对政策及其他因素导致的流程变更。牵头对接内外部系统包括：银行、资金方、内部交易系统、评估公司等）

【风控】参与风控系统的产品设计，不断完善风控相关流程，提高风控能力及效率。

【其他】负责协调链家及贝壳各部门人员进行系统对接事项的洽谈及贝壳方对接方案的梳理整合，梳理房产及金融线上线下流程。

教育背景

2012.7-2014.7	英国朴茨茅斯大学
工商管理硕士	
2004.9-2009.7	北京科技大学
财务会计	