



自我评价

- 重视细节，具有较强的信息检索能力、结构化思维能力和分析能力，擅于通过定量和定性分析洞察用户需求和新机会点，驱动业务增长；
- 积极主动，学习能力强，具有丰富且出色的跨领域海外和国内工作经历；
- 具有较强的团队合作、项目管理能力和抗压能力，擅长推动跨部门沟通和资源协调，确保项目按时高质量交付。



教育背景

2016-08 ~ 2018-05	美国理海大学	应用经济学 (硕士)
2012-06 ~ 2016-06	美国威斯康星大学麦迪逊分校	经济学&艺术史 (本科)



工作经验

2023-09 ~ 2023-11	北京纵情向前科技有限公司 (水滴)	商业分析师	<ul style="list-style-type: none">• 监控分析市场环境和实体瘤患者招募业务运营状况，通过分析运营数据，及时发现问题，并为相关部门提出应对方案；• 根据外部市场环境和内部团队情况为筹协同业务团队调整考核和激励策略，筹协同团队运营效率提升20%。
2021-04 ~ 2022-12	北京氦图科技有限公司	商业分析师	<ul style="list-style-type: none">• 独立管理市场分析和竞对分析相关项目，与业务团队紧密合作，制定研究计划，规划项目进度，确保项目按时高质量交付，受到合作商管理、客户成功、销售、市场和产品团队的广泛认可；• 创新性地整合公司内外部资源，从0到1建立公司竞品追踪和市场分析体系，定期扫描全球人力资源SaaS市场趋势和竞对动态，并解读竞对变动原因和行业趋势；• 每月向CEO、CTO、产品和销售团队举办竞对和市场相关讨论会，帮助相关团队建立市场和竞争格局的新认知；• 通过搜集公开信息和专家访谈，在一个月内独立完成美国医疗招聘SaaS行业的深度研究，并撰写详尽的研究报告；• 组织和执行美国地区的专家访谈和用户访谈，深度分析美国医疗行业招聘需求和主要玩家的商业模式。结合市场分析和访谈，挖掘美国医疗招聘SaaS市场的潜在机会和用户需求，帮助公司制定医疗招聘市场的产品和销售策略，半年内新增20个医疗行业客户；• 运用SQL和Excel技能，对hireEZ医疗招聘产品线进行深度分析，发现并解决问题，同时深入研究竞品公司的产品和运营策略，为合作商管理团队挖掘新的商业模式，得到采纳并推动分析结果落地；• 协同内部数据资源和开发、市场、销售团队，沉淀市场分析和竞对研究框架，及时洞察消费者需求和有潜力的新市场，并将其转化为实际产品；• 根据销售和市场团队的需求，独立设计竞对分析产品、提炼产品卖点、输出应对话术。通过定期分析销售团队使用数据和用户调研，及时迭代竞对分析产品，成功帮助相关团队将ARR提升10%。
2019-11 ~ 2020-07	北京一多奇思互动广告有限公司	数据分析师	<ul style="list-style-type: none">• 与客户进行深度沟通，准确把握客户的分析需求，并将需求转化为分析计划。有效管控项目进度和相关跨部门合作，确保项目按时高质量交付，赢得品牌方的高度评价；• 全面分析母婴市场数据，深入理解市场变化趋势，结合美素佳儿用户画像、消费者行为数据分析以及竞品数据，成功为美素佳儿制定618流失人群的刺激措施，并推动分析结果落地应用，618活动GMV提升50%，ROI达到3.8；• 独立为威猛先生和美素佳儿搭建店铺运营指标监控体系，运用Excel制作监控看板。通过对品牌和竞品的销售和流量数据的持续监控，及时发现并分析异常情况，帮助品牌方及时调整品牌店铺营销策略，得到品牌方的认可。
2018-08 ~ 2019-08	The Tailory New York	数据分析师	<ul style="list-style-type: none">• 负责制定邮件营销活动关键指标并用Excel设计邮件营销活动dashboard，通过监控分析dashboard上的数据，建立用户精准画像，协同市场经理及时调整数据收集策略，有效提高了企业营销效率；• 根据每日广告收益建立Instagram和Facebook的广告收益dashboard，对现有数据进行分析，构建用户画像，为社交媒体广告投放提供数据支撑，一个月内带来5%的CVR增长。



相关培训

- 2023.02-2023.02
- 2020.05-2020.07

腾讯课堂-经营与财务分析
腾讯课堂-人人都是产品经理