

吴杰宇

13418542462, 287116783@qq.com

27岁, 男, 未婚, 深圳, 求职目标: 互联网 | 海外产品运营



自我评价

- **工作背景:** 近2年海外运营经验, 熟悉海外市场特点和人文, 了解海外运营基本模式, 跨国文化沟通经验丰富, 有4年交换生和留学经验, 具备国际化视野和思维, 雅思口语8.5分, 英语可作为工作语言;
- **专业能力:** 较强的数据分析可视化能力, 掌握Figma, 墨刀等画图工具的使用, 掌握基本Tableau的数据分析, 实现图型及基础可视化, 有剪辑视频和后期制作的能力, 掌握Google sheets, Google drive等在线表单的信息同步, 熟练使用office软件;
- **职业特质:** 产品结构化思维, 运营思维, 有极强的文案输出能力, 遇到问题独立思考并积极解决, 有较强的团队协作和资源整合能力, 多次获得专业老师的肯定, 喜欢阅读与经济, 历史, 政治有关的书籍, 关注网络世界的最新动向;
- **综合素质:** 性格开朗喜欢与人交往, 沟通协调能力强, 勤奋认真, 具有较强的抗压能力, 不惧高强度的工作挑战。

工作经历

2023.04- 深圳市卓越际联科技有限公司 (阿里巴巴外包岗) 深圳

公司简介: 阿里巴巴是一家以提供互联网服务为主的综合企业集团, 其中Lazada为目前东南亚国家中非常亮眼的网购平台, 拥有跟中国国内淘系(淘宝和手机淘宝)能力极为相似的产品结构模式, 包括菜鸟一体的物流体系, 千万招商规模, 以及有超过万人的包括东南亚六国业务团队的团队, 2019年马云300亿收购Lazada, 正在以摧枯拉朽之势推动近六亿人口的东南亚地区的跨境电商发展市场。

营销产品运营(偏平台侧) | 部门: 国际数字商业集团营销产品组 | 汇报上级: 部门主管

工作概述: 负责平台侧的产品优化升级改造, 客户端, 服务端及前端的氛围表达方案设计; 营销工具的端内更新迭代, 复用淘系能力出产品设计, 输出平台侧和业务侧的产品需求, 跟进前后端及测试的方案执行及落地; 东南亚六国(新马泰, 越南印尼菲律宾)的日常电商平台侧的后端运营, 以活动日为维度的营销数据统计汇报;

- **产品优化升级改造:** 借鉴或复用淘系, 以及其他活跃的国内电商平台的营销工具对目前线上的营销工具进行产品设计, 方案设计;
 - ◇ **氛围表达:** 针对不同的活动和大促日制定端内的整体氛围表达的方案, 包括营销工具的表达逻辑, 样式, 内容, 本地化; 通过对营销各域的错误码的客诉和反馈更新文案内容, 提供前端引导跳转途径;
 - ◇ **价格一致:** 对各域的商品在营销维度的优惠一致性的表达进行逻辑梳理, 统一分析和治理端内在预热期间和大促期间的优惠表达不一致的问题;
 - ◇ **玩法升级:** 借鉴或复用淘系等电商平台的线上的玩法, 输出方案, 具体配置流程, 玩法逻辑;
- **平台配置端运营:** 做好对接外国业务的配置流程以及指导运营完成对营销产品的理解和营销产品的配置, 以及配置端(偏向平台系统)的优化改造; 响应并恢复国家运营团队的问题, 多方协调形成闭环。
 - ◇ **后台配置:** 对于新出的营销产品, 对外国运营做好配置的培训, 产品答疑解惑, 发现错误及时告知更正, 最后总结报告并输出报告交付;
 - ◇ **需求采集:** 对外国业务或运营方提出来的配置端的需求进行评估, 和开发技术进行需求评审, 排期迭代;
 - ◇ **数据分析:** 定期汇总分析各营销产品在营销侧的数据以及端内在营销产品上的客诉, 并输出产品优化方案;

工作业绩: 入职半年已经可以独立地收集, 记录, 完善, 并且跟踪需求; 可以独立地, 但是在多方协作下有的放矢, 协助主管完成大项目: 甚至可以脱产为平台的营销氛围优化升级输出了2套完整的产品设计及配置方案; 为外国业务回答了不计其数的问题, 帮助业务方处理了20+个有效产品需求, 30+个产品侧需求, 其中一则错误码的表达改造让端内客诉率在三个月内减少了百分之三十;

2022.04-2022.11 深圳市国超科技有限公司 深圳

公司简介: 以开发运营社交APP为主, 拥有年轻人喜爱的短视频、直播和随机匹配视频聊天等功能, 开创了“视频社交”时代, 全球有超过150多个国家和地区的用户正在使用。

海外运营 | 部门: 海外运营部 | 汇报上级: 部门主管

工作概述：负责海外主播侧的运营，参与制定合理的运营方案，同时涵盖内容运营，活动运营以及游戏运营。

■ **运营管理：**海外社交产品日常运营，主播维护及用户运营工作。

- ◇ **主播管理：**通过各种途径招募海外主播，针对地区差异拟定不同政策的合约，撰写、更新并签订合同；
- ◇ **代理维系：**海外代理的纳新与维系，对代理提供培训支持与辅导，做好日常关系维护；
- ◇ **数据分析：**定期汇总分析主播和代理的运营数据，计算并同步开播数据，完成薪资核算。

■ **竞品分析：**竞品调研、输出竞品分析文档，总结竞品的优势并与合约比对，输出产品优化建议。

工作业绩：30天内有招募到1300+个主播，招募到有效代理数为25+，与代理关系融洽，工作得到代理的赞扬。

2021.06-2021.12

深圳市显荣进出口有限公司

深圳

公司简介：国际性的货运代理公司，立足深圳，放眼全球。目前公司客户已经遍及欧美，澳洲大陆等发达国家。

海外运营 | 部门：海外运营部 | 汇报上级：部门主管

工作概述：拓展美区市场，做好国际货代的流程与管理。

- **拓展客户：**开拓欧美市场，维系跟进老客户，开发新客户，通过领英，国际货代网如GSLN等渠道开拓客户；
- **运营管理：**策划运营方案，撰写产品相关的文案，汇总并做出运营数据分析。

工作业绩：3个月内从0到1开拓马来西亚新客户，并成交一个小柜实现2w营收，并获公司嘉奖。



教育背景

2019.10-2021.06

都柏林圣三一学院

国际政治：冲突调解与协商专业 | 硕士

2018.09-2020.01

利莫瑞克大学

工商管理 | 硕士

2013.09-

2017.06

西安科技大学

科技英语专业 | 本科(学士)



技能证书

资质证书

希拉里学术英语课程证书 | 德语 A1+证书

语言能力

雅思 7：口语 8.5、听力 7、阅读 6.5、写作 6.5 | 粤语精通