

张婧 (Kathleen, Zhang)



15907552195 | 2178186109@qq.com | 女



自我评价

【从业经历】：世界 500 强上市企业与大厂工作背景 (Intel/Solidigm-级别 G8, Wal-Mart GP, DTW Logistics)；在半导体行业中 (芯片 CPU/GPU, 存储 SSD/Nands, 服务器核心部件)，具备 14+年供应链/物流和 2 年的客户业务/销售运营的实战与管理经验，在零售/批发和物流行业中，具备 2+年实战经验。先后获得多个项目奖项以及公司级别荣誉，例如“Employee of Intel China in 2014”，“15+ Years Anniversary of Solidigm & Intel in 2022”，等。

【专业能力】：具备供应链/物流管理、市场分析、业务销售、大客户服务、商务运营、供需计划、成本管控/利润最大化和大数据驱动等方面的职业技能。善于把供应链/物流支持经验融合到销售运营工作当中，在供需预测/计划，供应决策/执行，库存/备货/调度管理和合同/订单/交付/售后等全链工作上，沟通与配合上游需求和策略 (客户与销售/市场部门)，协调并影响下游支持和结果导向 (工厂 Factory, 供应链/计划部门 HQ planning, 仓储与物流, 售后 等)。善于跨国跨区跨团队的协作，项目经验丰富，链接各方进行有效对话来解决问题，并有效管理客户和维护供应商关系。

【组织管理】：组织管理能力强，0-1 团队搭建 (国内/海外业务)，协作机制与管理制度的设计，任务拆分，流程管控、培训引导挖掘成员优势、绩效人才盘点优化组织管理经验，能够建立高效内外部合作体系，善用 DSTE-SP/BP 和 KPI 流程并注重决策链承诺的闭环管理。

【数据洞察】：系统操作 (SAP/Power BI/Tableau/WMS/TMS)、Office 软件操作 (Word/Excel/PPT) 和其他先进商务软件 (DocuSign/ADP)；数据挖掘，监控和分析业务指标达成情况；识别问题并优化流程，保证工作顺利推进。

【公文演讲】：英语/普通话/粤语听说读写熟练；演讲表达能力强，具备良好中英文的文书能力，能撰写商务合作方案等文件，及修订/批签/签订/归档。

【综合素质】：商业管理及市场专业学士学位和物流/供应链管理专业硕士学位，多年海外求学经历和国内本土工作背景，具备国际思维和国内视角；具备深度思考找出关键因素并解决问题的能力，做事沉着冷静、结果导向、敏捷抗压、细致高效、责任心强、忠诚度高。

【多元与灵活性】：适应海内外的地域多元文化，深圳香港两地工作皆可，接受公司要求的外地出差/培训/会议等。

教育经历

2004.12 毕业	卧龙岗大学 (澳大利亚新南威尔士州)	物流/供应链管理	科学硕士学位
2002.08 毕业	卧龙岗大学 (新加坡分校)	工商管理	商业学士学位

本人以上学历已经被当地“律师事务所”公证或“中国大使馆”认证，并持有“中国深圳市外国专家局”颁发的<<出国留学人员资格证明>>。

工作经历

2021.06-2023.06 英特尔 (中国) 有限公司深圳分公司 客户业务经理 -> 销售运营经理

【公司规模】：10000 人以上 | **所属部门**：全球商务管理总部 | **汇报上级**：亚太/中国地区业务运营总监 | **下属**：5 人

【业绩简述】：带领团队服务亚太和中国地区的战略客户区域，协同公司销售与供应链部门主要负责服务器核心部件的存储芯片 SSD/NAND 整体运营业务，提供供应链支持 (需求预测/计划和供应决策/分配)，产品咨询 (类别/型号/价格等)，合同/文件/系统支持，订单交付，库存/物流管理，支持财务回款管理和售后服务 等。参与运营/策略输出，方案制定，客户管理，团队组建；流程优化，管控周期和库存成本；达到公司业务目标，客户满意度提高和供应商关系维护 (KPI)。

- **需求预测**：上游沟通和配合销售/客户，收集历史需求数据 (上季和当季)，结合市场平均水平和工厂实际供应情况进行有效分析，提供当季/月的实时调整 (比如 upside, pull-in/push-back request) 和下季度需求预测。
- **供应计划**：下游协同工厂和供应链中心 (总计划部门) 为当季/月/周执行细致的供应分配和备货 (13 weeks' supply allocation)，同时为下季确认供应计划方案 (supply forecast / planning)。
- **产品和订单**：依据确认的供应计划/产品类别和价格 (RunRate/TenderDeal/FER/BER)/客户日程表，准时准量准价地处理订单管理，并给与合同/文件/系统等支持。
- **库存/物流和回款/售后**：实时与仓库/物流，价格/财务和售后部门紧密联系，进行备货/库存管理 (inventory

management), 出货派送运输 (logistics), 回款管理/返点 Rebate/Refund/VAT 退税和售后 (补/换/退)。

- **整体运营:** 参与公司经营管理与决策工作任务, 支持战略客户和业务部门之间有效运营工作, 通过 DSTE 流程实时执行 SP/BP, 管理 200+客户有效账户, 平均每年为公司全球业务贡献 30%的出货量和 20%的经济收益。
- **策略输出:** 与销售部门合作并确定运营策略, 迭代优化客户定货、下单、支付、交货业务流程, 推动客户需求与优先内部业务目标之间的协调, 支持销售和有影响力的客户采购代表之间的战略协调。
- **合作与服务:** 建立客户服务体系, MNCs 如 Lenovo, OEMs/ODMs 如 Asus/Acer/Asrock 和渠道客户如 Digital China/SYNNEX/Ex-Channel/WPI 等, 为他们提供供应链/物流培训和 SOP 流程介绍/定制。受邀于供应计划部门, 代表销售/客户参加公司核心供应商 KPI 评估会议, 对生产周期/需求预测/供应计划和分配/库存管理等方面提供意见。
- **系统/数据:** 利用先进的系统工具(SAP/PowerBI/Tablea、Office apps 等) 数据挖掘, 分析输出优化方案, 促进客户合同协议的完成, 并为其量身定制供应链模式, 数据驱动指导区域业务优化。
- **组织管理:** 进行海外团队成员招募, 日常培训, 制定工作计划确定优先事项, 过程绩效管理确保高质量按时达成任务目标。跨部门沟通, 进行上下游和跨区域有效合作并取得成果, 建立包容性工作环境, 发展员工能力。

【人事变动】 (特别说明)

- 2021.06-2021.12: 在 Intel 英特尔 (中国) 有限公司深圳分公司, 任职客户业务经理。
- 2022.01-2023.06: 在 Solidigm 爱思开海力士半导体科技 (北京) 有限公司深圳分公司, 任职销售运营经理。SK Hynix 海力士半导体科技公司在 2020 年收购英特尔 NAND 固态硬盘业务并创立公司 Solidigm 独立经营, 全球员工 3000 人以上。本人隶属部门及具体工作内容与在 Intel 担任客户业务经理职位一样, 同时参与新公司、新团队的建设, 成功完成组织优化/流程完善/系统升级等公司重大改革工作, 从中获得宝贵工作经验和结交广阔人脉。

2007.09-2021.05 英特尔 (中国) 有限公司深圳分公司 物流经理 -> 供应链方案专家

【公司规模】: 10000 人以上 | 所属部门: 全球供应链/物流总部 | 汇报上级: 亚太和中国地区物流总监 | 下属: 8 人

【业绩简述】: 带领全球战略客户物流解决方案的团队 CLS, 作为供应链/物流服务方案专家, 战略支持亚太和中国区域的销售业务部门 SMG 及大客户, 负责芯片 CPU/GPU, 存储 SSD/NAND 等相关服务器核心部件的供应/仓储/物流/关务/方案制定/增值服务/解决投诉 等工作。

- **整体业务:** 管理 1000+客户有效账户 (类别如下), 支持跨国电脑大厂、半导体芯片/内存/服务器部件等代工厂、互联网/数据中心、渠道/分销商等客户和业务工作。年均为公司全球业务贡献 40% (出货量和经济收益)。
 - 跨国电脑大厂 MNCs/国内外芯片公司(OEMs): 例如戴尔、惠普、联想、苹果、华为、浪潮、华硕、三星, 等。
 - 内存代工厂/ODMs: 例如富士康、广达、维创、等。
 - 互联网/数据中心: 例如阿里、等。
 - 渠道/分销商: 总代: 神码(Digital China)、联强(SYNNEX)、宝通(Ex-Channel) 和 世平(WPI) 及各地分销友商。
- **供应链与物流方案的定制/执行/完善:**
 - 供应支持: 结合运营部门收集的客户需求预测, 协同工厂和供应链中心 (总计划部门) 为当季/月/周执行细致的供应分配和备货 (13 weeks' supply allocation), 同时为下季确认供应计划方案 (supply forecast / planning)。
 - 库存/物流/售后: 代表运营部门/主要客户与仓库/物流和售后部门紧密联系, WMS 备货/库存管理 (Consignment/VMI Hub), 增值服务 (包装/关务/保税业务), TMS 出货派送, 售后 (RMA 补/换/退, VAT 退税)。
- **战略实施:** 带领团队完成公司下派的 3PL 转型到 4PL 的相关策略和 NPI 新业务板块的支持, 通过多个关键业务利益相关者/合作伙伴来建立桥梁, 整合多方资源来支持公司产品 and 销售战略。
- **项目专项:** 协同下属及时进行专项项目对接, 如 R&R 和 SLA 设定/执行, 客户中心 KPI, 物流数字化统筹, 季度末业绩冲刺, 系统升级/包装更新, 供应商投标、进出口关务事宜、新冠病毒疫情期间特殊任务的快速实施。
- **数据挖掘:** 运用软件和系统进行数据分析和方案设定, 作为战略决策的重要参考, 包括: SAP/PowerBI/Tablea、Office apps、先进的供应链/物流系统 WMS/TMS/ILM/LCSR/MDG/CMDB。
- **系统建设:** 搭建平衡供应链/物流服务成本的解析和建议模块, 管控成本而最大化营收利率比值。成功为公司和合作客户如戴尔、惠普、联想、中兴 5G、阿里和渠道客户等进行模块搭建和维护, 得到公司/终端客户认可和赞许。
- **组织管理:** 0-1 组建并领导公司物流方案团队 CLF 开展全球联盟, 完成下属工作统筹管理和培养工作, 制定标准化的业务流程, 制定奖惩措施绩效管理, 进行资源、信息共享, 高效解决客户问题, 贡献良多, 成效极佳。

2006.04-2007.09 沃盛咨询 (深圳) 有限公司 (沃尔玛全球采购中心) 物流行政专员

【公司规模】: 10000 人以上 | 所属部门: 沃尔玛全球采办中心-物流部门 | 汇报上级: 物流总经理

【业绩简述】: 负责与美国总部和全球运输区域经理 (仓储/运输/产品计划/订单运营等) 协调和汇总工作, 确保决策执行。

- **机制建设:** 建立健全制度、流程, 制定工作手册给予沃尔玛全球 13 个采办 GP, 制定集装箱使用指南给沃尔玛全球运输力和承运商。为物流承运商量身定制 “标准操作流程 (SOP)”, 监管他们的绩效和辅助工作效率提高。
- **数据分析:** 搭建物流 KPI 指标体系 (结果指标, 过程指标) 以及数据体系, 提供数据分析, 落实管理层决策到基层。

- **物流优化**：基于公司成本计划和运营效率提升目标，参与制定优化方案，处理沃尔玛货运（海运/空运）和仓储上的相关问题，进行日常进出口贸易/关务/物流承运商竞标及合作。

2005.05-2006.04 **DTW 大田集团-深圳市国际运输代理有限公司** **计划分析负责人**

【公司规模】：1000 人以上 | **所属部门**：华南区物流销售中心 | **汇报上级**：物流销售及项目经理

【业绩简述】：负责与全国总部物流操作部门和华南区销售和项目部门之间进行协调和汇总工作。协助物流销售在华南地区业务，全面负责计划和分析工作；支持客户物流项目解决方案，如华硕（保税区-VMI）；Olympus（保税区-RDC）等。管理国内外供应商并制定物流建议书和投标报告，参与投标项目和谈判活动，制定成本构架和价格策略。

📅 项目经历

2022.07-2022.12 **建立客户需求/订单与供应计划的预测模型** **销售运营经理**

【项目描述】：为客户（华硕）建立存储产品（SSD/Nand）的预测模型去提供客户需求/订单与公司匹配供应计划的季/月参考值，针对此客户确定供应计划，库存率和订单率，降低供应链整体成本（库存和物流运输）和有效管控订单周期。

【项目职责】：在 Solidigm 爱思开海力士半导体科技（北京）有限公司深圳分公司工作中，统筹带领团队建立客户需求/订单与供应计划的预测模型。与公司销售（KA 客户）/供应链/计划/物流/IT 部门沟通合作，量身定制了一套预测模型，去提供客户（华硕）需求/订单值，显示公司季/月水平的供应和库存值，最终为此客户确认匹配的供应计划/分配比例。获取整体运营流程可靠数据，模型出的历史数据也可用来分析单一/多个库存直发及退换货的情况，从中得出总成本最低的库存水平和正反向物流配送的建议。

【项目业绩】：0-1 策划项目解决方案，跨国跨区跨部门一同制定策略和建立预测模型，提供出准确的客户需求，供应计划/分配比例，库存水平，订单数量和周期。统筹整个项目交付，为公司在服务华硕客户的整体运营（供应链/物流）成本上年节省 15%，支持华硕客户 2022 下半年为公司利润值创造 3 百万美元的目标顺利完成。

2018.06-2021.05 **全球项目组搭建供应链/物流模型服务于战略大客户** **供应链方案专家**

【项目描述】：在 Intel 英特尔（中国）有限公司深圳分公司工作中，为客户提供供应链/物流服务成本解析，针对全球大客户提供对应服务模块而达到高利润获益，宗旨是管控成本而最大化营收利率，通过高效数据分析，定制化物流操作服务，积极协调销售/大客户。

【项目职责】：达成多个供应链/物流子项目逐一成功立项并按时按量完成，获得公司和客户的认可和赞许，部分如下：

- 为客户 Dell 混合业务提供季度末供应支持和加班配送，达到季度末最大化利润收益(Qend Rev Max)
- 0-1 为客户 HP 建设 Chongqing Consignment Hub，紧密联系客户为仓库提供准确客户需求和订单计划，管控备货/出货的准确率以及库存水平稳定性，配合物流对周边地区收货客户的快速分拨配送。
- 为渠道客户（SYNNEX、Digital China、Ex-Channel 及 WPI）提供包装/标签增值服务和上海-香港跨境配送服务。
- 针对 CPU/SSD 产品的出货，为数据中心客户 Alibaba 建立 CMI 客户管理指标，并导入客户内网做监测。
- 为客户 ZTE 5G 项目量身打造零部件和整机产品运输路线（航空/陆路），以及保税区周转流程优化。
- 作为亚太/中国区代表参与全球控制塔(Control Tower)的建设项目，此项目为公司所有产品（CPU/GPU/SSD/Server parts 等）的实时出库，货物跟踪和签收，设置了电子物流数据中心，供公司宏观监控物流数据收集，问题分析和后期优化；也辅助联网客户为他们的货物进行实时查询。

【项目业绩】：0-1 组建并领导公司供应链/物流方案团队 CLF 开展全球联盟，沟通协调设计全球合作逻辑、建立系统、KPI 制定等完善协作客户服务流程机制。运营机制搭建成功并能交付正常运作。

- 组织管理：在亚洲/中国团队中做好工作分工，高效完成客户需求沟通、供应计划、库存周期、运输线路、时效及跟踪、包装和关务等事宜。并用高准的数据分析给客服反馈，有效配合公司销售业绩最大化。
- 业绩增长：为公司和客户，如 Dell、HP、ZTE 5G、Alibaba，渠道客户、新业务扩展等进行供应链/物流模型搭建，数据分析和流程优化，仅 2020 年节省 9%供应链/物流成本，支持亚洲/中国区业务的利润值达 5 亿美元。

📅 附加信息

2023.07-至今 **GAP** **自我增值**

2024.01-07：SAP 顾问培训课程（SAP Hana4），KELOTE 科莱特（ERP/SAP Software Implementation Vendor in China）。

2023.10-2024.01：数据分析师培训课程 Data Analysis and Mining Engineer（PowerBI，Tableau，advanced analysis in Office apps/ Excel，PPT，等），中国达内教育科技集团（Tedu.cn China）。