

程亮

41岁 · 大专 · 工作19年9个月
离职，正在找工作



优势亮点

认真负责,有团队协作精神，有耐心、工作适应能力强，可以接受高强度出差；
熟悉大型企业信息化流程，有软件应用技术基础，可以快速学习新产品；
熟悉ERP、PLM、MES、物联网软硬件应用平台，使用Salesforce客户管理；
熟悉工业软件和自动化元器件渠道服务商，开拓传统ERP渠道伙伴，配合经营项目；
配合渠道伙伴进行正版软件合规，信创/国产软件替代销售，提供解决方案式营销；
熟悉工业CAE、电气Eplan设计软件的应用，营销方式；熟悉华南区工业软件渠道伙伴，生态圈渠道建设；
了解Altium、西门子、PTC、EDA，SW工业软件；
了解自动化电子元器件产品（PLC，SCADA，伺服，变频器等），机器视觉、图像处理在自动化领域的应用；
了解工业4.0应用场景。

工作经历

施耐德电气(中国)有限公司

2022/07-至今

区域销售经理（企业数字化解决方案）

工业电气CAE研发设计解决方案：包括电气原理图自动连线设计、2D设计、3D模型仿真设计、机电协同设计、电气生产智能制造、PLM集成系统协同应用等，

工业数字化软件解决方案协同销售：包括SCADA、MES、EAM、3D机器视觉、工业物联网应用等，

面向工业自动化设备、航空、高端机械制造、新能源、汽车电子、锂电设备/半导体设备制造等不同领域客户群体。

- 1.负责华南区域内开发新客户并建立客户关系，发掘潜在的业务机会，推动从潜在客户到成交的整个销售周期的工作，方案设计、配置报价、合同流程、项目投标等，使用Salesforce汇总项目信息。
- 2.快速学习上手电气设计数字化产品的应用，持续挖掘客户需求和项目机会，协调技术专家团队，将电气设计解决方案推荐给目标客户，提升区域内的电气软件产品市场份额；同时将市场和客户对产品的建议反馈到产品部门，进行优化。
- 3.协作技术支持团队，维护本区域内老客户关系，持续不断地挖掘客户需求，进行二次销售，增加持续性的软件和服务收入。
- 4.市场生态建设，宣传公司品牌，对客户和渠道伙伴从0-1开拓筛选，同时策划和执行渠道政策，渠道伙伴项目管理和激励机制，配合教育行业团队，开展高校、企业培训业务。
- 5.指导施耐德电气集团元器件销售、自动化元器件渠道伙伴，开展电气设计解决方案重点客户营销工作，项目销售过程管理和更新。

6.协助施耐德电气南区销售，进行自动化通用产品（PLC，SCADA，伺服，变频器等）销售推广，同时开拓新客户，识别工业互联网、智能工厂相关项目机会，并向客户推广数字化工厂、机器视觉软硬集成解决方案。

7.配合公司、合作伙伴，进行电气软件正版化的销售服务工作，提供合适的、专业的解决方案。

8.负责项目实施全过程管理工作，包括：项目启动、规划、执行、售后、回款等，对项目的变更、风险、调整等问题进行管理，确保项目按计划完成。

部分项目情况：

- 1.宏工科技股份有限公司，行业：锂电设备，一期采购10套，原理图设计+3D设计
- 2.汇乐技术，行业：高端除尘设备，一期采购2套，二期计划10套，原理图设计+3D设计+PLM集成
- 3.益诚自动化，行业：自动化设备，一期采购2套，二期计划5套，原理图设计
- 4.拉普拉斯半导体，行业：半导体设备，老客二次营销增购10套，原理图设计+3D设计

江西普尔达管理咨询有限公司（工业软件）

2019/01-2022/05

区域销售经理

- 1.负责市场PLM、CAE项目信息收集、客户需求分析、客户拜访交流到落实客户销售定单并提供客户服务的全过程；
 - 2.负责PLM项目合作伙伴的充分交流，落实项目分配安排；
 - 3.配合主流工业设计软件、传统ERP软件渠道商，挖掘客户需求，推送符合要求的设计软件产品给客户参考选择，包括CAD、达索SW、PTC等产品。
- 自主服务团队，对接客户、伙伴PLM项目需求，落实项目计划，完成项目上线交付。

深圳市企企通科技有限公司 创业公司（供应商管理SRM云平台）

2015/05-2018/12

高级销售经理

深圳

- 1.负责华南区的客户拓展和市场开拓，完成公司制定工作计划；
- 2.负责 Saas SRM 云产品应用解决方案的销售和交付，目标客户为 SAP/Oracle 等大型集团企业；
- 3.有效管理销售pipeline，定期更新、完善项目进度；独立完成整个项目销售流程: 销售线索挖掘，客户拜访，需求沟通确认，协调组织公司售前资源，安排客户参观交流和方案讨论，商务谈判和关单；
- 4.参与标书的编写、现场竞标及销售方案的演示等相关工作；
- 5.对接客户各需求部门，财务、采购、供应链、IT 运维，协调公司内部资源，为客户解决售前、售中及部分售后问题，提高客户满意度，提升客户对公司及产品的认可度，保证项目顺利交付；
- 6.进行市场信息收集和市场调研，收集有关项目和竞争对手的信息，对其进行分析、预测并制定对策，及时向相关部门提供市场拓展建议；
- 7.组织参与活动会议，行业标杆的树立、行业的客户开发、行业需求的挖掘整理，进行标杆客户案例的包装；
- 8.与行业重点合作伙伴完成联合解决方案、产品集成方案、渠道合作方案的制定、谈判和实施，以促成项目落地；同时参与SAP项目运营配合，确保项目实施落地；
- 9.参与政府部门、行业协会、IT 渠道等关系搭建、拓展及维护工作，获取优质项目机会；对接运营商体系，提升行业影响力及品牌形象，保持良好合作关系。

公司由管理软件和咨询公司高管创立，核心团队都是 sap 和各大软件厂商人员，专注于供应商管理（SRM）云平台和供应链金融企业服务；自主研发的 Saas 和 Paas 云平台，面向客户为大型集团企业，针对企业采购和供应商管理应用，打通企业之间的采购业务往来和数据传递，包括供应商准入、询报价、订单协同、对账、收发货、供应商考评等功能模块，面向的企业 B2B 服务。

用友网络科技股份有限公司

2010/03-2015/02

区域渠道经理

南京

- 1.负责渠道体系的建设，渠道销售目标的制定、分解、达成；
- 2.统筹渠道管理，负责渠道营销工作指导、管理制度的制定，及拓展、维护、考核；
- 3.负责区域内渠道合作的洽谈、签约及回款工作；
- 4.完善行业目标客户的拓展与策划，组织参与市场活动增加销售机会；
- 5.负责渠道支撑体系：如品牌推广、培训、售后服务体系的优化完善；
- 6.完善渠道伙伴的能力提升计划，包括产品、营销层面；
- 7.负责渠道的运营计划，推进伙伴开展营销工作；同时执行渠道商的培训、售前协助、售后客户服务和技术支持。
- 8.积极跟踪重点客户商机，跟踪销售的整个流程和管理Pipeline，推动项目快速落地，保持和客户的良好合作关系。

畅捷通是用友软件集团旗下成员企业，全面打通企业的人、财、货、客管理，整合协同办公、财务管理、进销存管理、客户收支管理等应用，覆盖企业从找客户、跑客户到服务客户的生意全过程，为企业提供ERP、SAAS信息化产品服务。

深圳市长方半导体照明股份有限公司

2007/03-2010/03

信息部经理

深圳

- 1.根据公司发展战略，负责公司信息化系统规划与建设；
 - 2.负责公司 IT 部门组建及日常管理工作；
 - 3.负责公司信息系统（ERP、OA、PDM以及其它管理工具等）的业务流程及需求调研，提出系统业务流程实现和优化方案，并组织内、外部技术力量予以实现，对设计开发及测试过程进行管理，对信息化项目按时上线负责。
 - 4.负责公司信息安全建设工作，从系统功能、权限设置等方面对公司的产品信息、技术信息、财务信息、市场及客户等信息进行保护，确保公司利益不受损失。
 - 5.主导公司 IT 硬件、网络的规划与建设，根据需要升级、优化硬件设施，确保办公设备、网络的正常运行。
 - 6.组织对各系统工具的用户进行培训、解决各用户在日常工作过程中遇到的问题，提高系统的应用水平和效率，使系统工具价值最大化应用。
 - 7.建立、健全公司信息化工作机制及体系规范，从制度层面规范公司的信息化工作正常运转。
- 分为物流/生产/财务管理三个阶段进行，
- 第一阶段物流管理（包括销售/采购/库存三个模块），公司基础资料（客户/供应商/货品/部门/员工）的归纳成档，Bom 的制定，进行原材料/半成品/辅料/成品/配件的分类，制定物料代码，导入系统；优化业务部门流程，明确工作职责，制定销售出货/退货/返修、申购/采购、仓库进货/退货流程，
- 第二阶段生产管理-MRP 计划生产，规范销售订单->生产订单->成品入库，制定生产领料/退料/补料、来料不良、产品报废、委外加工流程，
- 第三阶段财务管理，协助财务部进行银行、账户、会计科目相关期初数据的准备，完成总长、收付款模块的上线。

香港晶苑国际集团-东莞制衣有限公司

2005/07-2006/12

信息部支持顾问

东莞

- 1.负责 SAP 系统的日常维护及新进同事的系统培训，
- 2.解决其它部门终端用户,超级用户使用中出现的问题,及时沟通香港 SAP 同事，
- 3.根据公司发展要求,对各模块报表提供逻辑的分析,配合研发组开发系统功能并完成实施,进行业务流程优化,

4.按照公司的安排,到集团其它工厂提供系统技术支持,适应出差能力强,

主要负责营销部系统支持,SD-销售订单,MM-请购单、采购单(外包)、库存查询、货源清单、物料收货、发票检验、采购应付相关模块,

教育经历 °

河北邯郸学院

2002/09-2005/07

大专·计算机科学技术

江西省瑞昌市江洲中学

1999/09-2002/07

高中

语言能力 °

普通话;普通话流利,粤语一般 英语(读写良好、听说一般)

附加信息 °

自主完成 RPA 产品和大数据解决方案推广,包括人工智能财税 OCR 平台,主要应用场景有票据识别,费用稽核,智能填报,企业供应商往来对账,差旅报销,合同审核比对,财务报表生成;企业数据治理、电子报表、BI 自助式分析等;