

陈星

女 18 年以上工作经验 双硕士，双学士

现居住地：广东 东莞松山湖 | 海外工作经验 10 年

手机：15013850845（微信同号）

E-mail: 59431364@qq.com



自我评价

- 结合华为工作经验及其他企业的工作经验，善于对企业流程优化变革提出可行性建议，找到合适的突破点，运用技巧推动落地。有智能制造业数字化升级的实施经验。
- 15 年市场拓展和项目管理经验，有多个成功案例。
- 10 余年海外工作经验，负责华为中东、东南亚市场拓展工作。参与多个华为多个重大项目的策划和管理。
- 3 年线上产品销售和营销经验。负责国内首个对外旅游文化服务 Come2China 平台的运营和销售工作。
- 1 年仓储物流工作经验。1 年生产制造业管理咨询流程优化经验
- 很强的学习能力，在印尼工作期间，自学印尼语，满足日常沟通交流要求。
- 独立思考能力，对问题分析深入，适应能力强，工作踏实，责任心强，结果导向。

工作经历

2021.01 至今 深圳布老湿科技有限公司

信息管理流程优化咨询

企业信息管理咨询

工作描述：负责东莞客户的信息化部门管理以及公司流程优化变革。帮助企业实施 IT 应用系统，快速搭建基础架构，对于企业 IT 流程给与指导与实施。

2019.06 至 2020.06 PT. Fastock Warehouse Service Indonesia

Business Development

供应链信息系统

工作描述：FASTOCK 是印尼最大快递公司 J&T 投资成立的仓储运营公司。作为公司创立团队成员之一，负责公司创立初期的市场拓展。带领印尼本地员工，从 0 到 1，成立印尼本地公司，组建团队，发展客户。3 个月时间，就成功与本地有规模的公司（OPPO，小天才，MINISO，海康总代，）建立了合作意向。

2015.06-2019.06 深圳市沃亚旅行科技有限公司

销售总监

互联网

工作描述：公司旗下 Come to China 品牌，是中国第一家入境游服务平台。作为销售负责人，带领团队达成 200 万 2B 销售业绩。领导运营部门在 Face book 推广，一个月增粉 2000 多。同时拓展国内 2B 客户，发展海外客户。线上线下协作，推动品牌发展。

2006.06-2014.09 华为技术

解决方案销售

运营商/增值服务

工作描述：华为工作期间，常驻超过 1 年的国家有 5 个，其中印尼工作 4 年。

2010 年 6 月-2014 年 10 月 华为技术印尼代表处 企业网高级解决方案销售经理，拿下负责产品在该国的第一单。

2009 年 12 月-2010 年 6 月 企业网 UC&C 机关营销, 先后负责 IPCC, 会议等产品的全球拓展策略实施及落地。

2007 年 12 月-2009 年 12 月 北非地区部总工办 以产品专家身份支持北非地区项目。在埃及支持 E 运营商 S 项目, 成功进入短名单。也门成功举行 workshop, 提升产品品牌, 促成项目雏形。

2007 年 5 月-2007 年 12 月 突尼斯代表处产品经理 以项目经理身份, 成功运作 T 运营商 F 项目。仅用 7 个月时间, 完成从项目谈判到一期全部交付所有历程, 得到客户认可。

2006 年 6 月-2007 年 5 月 公司总部产品经理 欧洲、独联体和拉美地区重大项目支持 对项目技术方案进行审核, 对难点问题协调资源进行答复。 成功中标 T 跨国运营商 S 项目、俄罗斯 S 项目。

项目经历

- 2021.03-今 东莞某公司管理变革流程优化项目**

项目描述: 借助企业实施 ERP 的契机, 拉通企业各个部门, 梳理重构企业业务流程。使线上流程, 线下管理以及信息系统更有效的配合, 从而牵引企业业务发展。

个人职责: 作为第三方项目经理, 以顾问的身份推动企业内部变革, 把控系统实施质量。
- 2018.06-2018.08UL 苏州分公司客户拓展**

项目描述: 通过频繁的接触, 投其所好, 与 UL 苏州行政主管建立了良好的关系。逐渐了解到该公司的涉外接待和当年的年会计划。评估公司交付能力, 承接了两场 UL 高层的假期文化活动和年底的部门年会。

个人职责: 对接 UL 苏州行政负责人, 拓展承接该公司及周边的相关涉外活动。
- 2011.06-2012.03 印尼警察局大楼内部 IT 系统**

项目描述: 该项目是 UC 产品线产品在印尼突破的第一单。项目突破后, 持续的有二期, 三期的扩容, 每年可以贡献 500 万美金左右订单。

个人职责: 作为项目负责人, 负责从前期项目前期拓展, 整合不同产品线方案。监控合同签订后设备到场交付。确保整个项目顺利实施, 正常回款。提升客户满意度。
- 2010.09-2011.03 马来地铁通信系统投标**

项目描述: 该项目投标时间紧, 任务中, 涉及产品多, 仅 UC 模块, 就有十多个产品。不仅需要对产品十分熟悉, 还需要积极协调总部资源支持项目。两周时间, 形成初步方案。拉通了从前端与客户技术交流到后端公司技术人员支持的全流程运作。

个人职责: 作为 IP 语音模块的负责人, 参与整个通信系统的招投标。提供 UC 产品方案, 并可以无缝集成到整个系统当中。

教育经历

- 2019.09 - 至今 深圳大学 应用心理学 硕士
- 2004.09 - 2007.06 中北大学 电子信息科学与技术 硕士
- 2000.09 - 2004.06 华北工学院 机械设计制造及其自动化 本科
- 2000.09 - 2004.06 华北工学院 英语 本科

认证

国际认证美国正面管教家长课讲师

语言能力

印尼语: 读写能力 良好 | 听说能力 熟练

英语: 读写能力 精通 | 听说能力 精通

Elsa Chan

Mobile: 15013850845

E-mail: 59431364@qq.com

18 years work experience

Dual Master, Dual Bachelor

Positive Discipline Parent Facilitator



Summary

I have over 18 years of work experience, including 8 years in Huawei and 10 years overseas. English, Bahasa Indonesia and Mandarin can be used in daily life since I lived and worked in Indonesia more than 8 years, in Malaysia 1 years, and Middle east country 3 years.

After experience so many cultures, I have a unique perspective on the insights of mentality of different people. Quick learning and fast adaptability in new environment and industry is my ability to achieve the goals by hard working.

Because of the Cov-19 I back to China. And I was devoted to consultancy about enterprise management in manufacture in RAMI 4.0 industry. I am willing to share my experience and dedicate on the innovation of RAMI 4.0.

工作经历

2021.01-now Shenzhen abostudios Technology Ltd.

PM

Job Description: Response for customers in Dongguan. As a consultant response for management innovation. And work with IT team to deployment IT system. Give suggestion about IT innovation and management improvement based on IT tools. Help customer built their IT infrastructure and execute e-work flow.

2019.06-2020.06 PT. Fastock Warehouse Service Indonesia

Business Development

Job Description: FASTOCK was invested by J&T, which is the biggest express company in Indonesia. As a key member of the team, response for the business development. And from very beginning, register company, build team, find the customer. Now we have some key customers, such as OPPO, IMOO, MINISO, HIKVISION.

2015.06-2019.06 Shenzhen Vayai Technology Ltd..

CMO|

Job Description: “Come to China” is the first inbound tourism service platform in China. After join the, lead the team achieve 2 million sales revenue. Support operation department promoted our page on Face book. And increase the followers more than 2,000 a month. Meantime, we expand domestic 2B VIP customers and overseas customers too.

2006.06-2014.09 Huawei Technology

Senior Product Manager|

Job Description: 12/2009-10/2014 Huawei Technology Indonesia Representative Office Senior

Product Manager Break through the first UC project in Indonesia.

12/2007-12/2009 North Africa Regional Office

As a technical expert, support projects in North Africa. Supported S project in Egypt and successfully entered the short list. Successfully hold workshops in Yemen to enhance brand and promote the products.

5/2007-12/2007 Product Manager of Tunisia Representative Office

Successfully operated FIN project as a project manager. From project negotiation to first-phase delivery were completed in only 7 months, and approved by customer.

6/2006-5/2007 Product Manager in Headquarters

Support Projects in Europe, CIS and Latin America. Response for checking technical solutions and coordinate resources to front line.

Education

2019.09 - Master Degree Psychology, Shenzhen University

2004.09 - 2007.06 Master Degree Electronic Information Science and Technology, North University of China

2000.09 - 2004.06 Bachelor Degree Mechanical Design, Manufacturing and Automation, North University of China

2000.09 - 2004.06 Bachelor Degree English, North University of China