

黄永胆

男 | 广西 | 中共党员 | 156 5177 4328

求职意向：机器人行业销售工程师 / 大客户经理

个人概述

- 微电子专业背景，兼具产品经理与大客户销售经历，能够快速理解技术参数、应用场景与客户需求，并推动方案落地。
- 具备 **4 年+** ToB 技术产品/销售相关经验，覆盖产品定义、测试验证、客户开发、项目推进与量产交付。
- 有工业自动化领域客户开拓与大客户维护经验，擅长协调研发、生产与客户侧资源推进项目。

工作经历

北京迪文科技有限公司 | 销售工程师（大客户销售方向） 2023.05 - 至今

- 负责工业自动化领域大客户开发与维护，个人年度 GMV 持续增长，2024 年同比+200%，2025 年同比+100%，近 3 个月环比增长 50%，年度业绩完成率 100%+。
- 成功开拓新客户并挖掘重点项目，累计服务 50+家工控客户，开发外部项目 100+个。
- 针对流失客户开展需求复盘与关系维护，成功恢复 50+家客户合作。
- 在单一头部客户中挖掘 3+个新增项目，最高单项目量产销售额 50 万+元，单客户年度订单额最高 400 万+元。
- 作为客户与研发、生产团队之间的接口人，推动产品迭代、量产问题解决与项目稳定交付。协同覆盖**研发、生产、客户**三端。

置富科技 | 产品经理 2021.10 - 2023.05

- 负责新产品导入、寿命测试与数据分析，基于 Matlab 进行闪存颗粒寿命曲线拟合，验证测试数据与理论模型偏差 <10%。
- 主导测试设备产品定义、功能规划与规格书编写，输出 3+版核心文档；协调市场、研发、生产等团队推进 10+个新产品试产，试产成功率 100%。
- 整理设备生产与运行问题并推动软硬件优化，保障设备连续稳定运行 1000+小时。

核心能力

技术型销售	能够基于产品参数、应用场景与客户需求进行方案沟通，支持项目型销售推进。
大客户管理	具备新客户开拓、重点客户维护、流失客户恢复及项目深挖经验。
项目推进	具备跨部门协同能力，可推动需求澄清、产品迭代、试产导入与量产交付。
工具与方法	Matlab、数据分析、NPI 流程、需求分析、规格书编写。

教育背景

南京航空航天大学 | 微电子科学与工程 | 2014.09 - 2020.06

补充信息

- 2 年军旅经历，长期坚持跑步，具备较强纪律性、执行力与自我管理能力。
- 项目&技术型销售，有专业背景做支撑，长期看好机器人赛道，善于持续学习与自我迭代。