

胡梦强 个人简历

一、基本信息

- 姓名：胡梦强
- 民族：汉
- 出生年月：1998 年 5 月
- 身高：177cm
- 政治面貌：中共团员
- 联系电话：18079523782
- 邮箱：2720254688@qq.com
- 联系地址：浙江省杭州市余杭区南庄兜西苑
- 毕业院校：曲靖师范学院
- 学历：本科
- 专业：物联网工程

二、教育背景

- 院校及专业：曲靖师范学院 - 物联网工程（本科）
- 时间：2016 年 9 月 - 2020 年 6 月
- 主修课程：计算机导论、数据结构、计算机组成原理、计算机网络、C 语言、Java 语言程序设计、单片机原理与应用、嵌入式操作系统、数据库原理与技术
- 校园活动：1. 担任班级学习委员，牵头组织学术交流活动，助力班级学习氛围建设；2. 加入校学生会，负责校园科技文化节统筹执行，提升活动组织与协调能力。

三、实习经历

- 企业及岗位：昆明高壹物联网科技有限公司 - 物联网开发实习生
- 时间：2020 年 3 月 - 2020 年 6 月
- 核心工作内容：
 - 1. 硬件开发与测试：协助调试传感器、网关等设备，编制测试计划并搭建专属测试环境，保障硬件设备稳定性；
 - 2. 软件开发：参与物联网平台搭建，主导数据采集模块开发，实现温湿度监测等应用的数据可视化呈现；
 - 3. 项目支持：深度参与智慧农业、智慧城市项目，协助完成前期调研、方案设计及设备安装调试全流程；
 - 4. 技能提升：通过内部专项培训，系统掌握传感器、通信及数据处理技术，熟悉物联网系统架构与开发流程，积累项目落地经验。

四、工作经历

- （一）中国人民解放军空 34 师

- 时间：2021 年 3 月 - 2023 年 3 月
- 核心工作内容：

1. 组织并执行日常训练任务，保障训练质量与任务达标率；
2. 参与“突击 2022”演习，因表现突出获专项表彰；
3. 负责新兵训练管理，在高强度环境下锤炼抗压能力、执行力与团队管理能力。

（二）浙江小智机器人科技有限公司 - 销售工程师

- 时间：2023 年 5 月 - 2024 年 12 月
- 核心工作职责：

1. 客户开发与维护：通过行业展会、网络推广、客户转介绍等渠道，定向挖掘制造业、电子业等机器视觉检测潜在客户；定期回访老客户，解决设备使用问题，提升客户满意度与二次销售转化率；
2. 需求挖掘与方案定制：深入对接客户，精准捕捉检测精度、速度、功能等核心需求（如缺陷最小检测尺寸、产线节拍匹配）；协同技术团队定制方案，涵盖相机/镜头选型、图像识别算法设计等；
3. 产品推广与演示：清晰传递机器视觉产品核心优势（高精度、非接触测量、提效）；在客户现场或公司演示中心开展实操演示，强化客户产品认知与合作信心；
4. 商务与项目跟进：参与商务谈判，协商价格、交货期、付款方式及售后条款，保障双方权益；协调内部资源推进生产、交付与安装调试，全程沟通解决问题，确保项目顺利落地；
5. 市场信息反馈：收集市场动态、竞品产品/价格及技术趋势，整理客户反馈与建议，同步至研发部门，助力产品迭代与新品研发。

- 重点项目：输变电设备生产机器视觉检测项目销售

1. 客户背景：服务盛素电气（输变电设备制造商），解决其“人工抽检难满足规模扩张与质量提升需求”的痛点，提供高精度、高效率检测系统；
2. 销售过程：
 - 需求沟通：通过行业活动对接客户生产负责人，明确绕组匝数偏差检测、产线速度匹配、多型号兼容核心需求；
 - 方案演示：定制“高精度线阵相机+先进镜头+智能分析软件”方案，在客户工厂搭建演示平台，模拟检测实现缺陷快速识别与报告生成，获客户认可；
 - 商务洽谈：针对客户“价格+售后”顾虑，给出竞争力报价，承诺安装调试、人员培训、1 年保修、终身技术支持及定期软件更新，成功签约；
3. 项目成果：
 - 质效双升：客户产品一次合格率从 90% 提升至 98%+，减少返工与售后成本；检测效率提升带动生产效率增长 30%，满足订单交付需求；
 - 长期合作：客户认可公司实力与服务，实现系统增购并推荐同行，建立稳定合作关系。

（三）无锡丹尼克尔自动化科技有限公司 - 销售工程师

- 时间：2024 年 12 月 - 至今

- 核心工作职责：

1. 客户运营：挖掘潜在客户、拓展业务渠道，同时维护现有客户关系，保障长期合作稳定性；
2. 产品推广：深耕所售产品技术特性与优势，精准向客户介绍产品，专业解答技术类疑问；
3. 方案与技术支持：挖掘客户实际需求，提供定制化解决方案；销售全流程提供技术指导，协助解决产品使用中的技术难题；
4. 商务谈判：参与价格、交付时间、服务条款等核心内容谈判，达成双赢合作；
5. 市场反馈：收集市场信息、竞品动态及客户意见，反馈至公司，支撑产品改进与新品研发。

- 重点项目：汽车零部件产线送钉拧紧项目销售

1. 客户背景：服务温州瑞明工业股份有限公司（专注于汽车发动机铝部件研发、生产），解决其“物料人工工位拧紧工序出现漏打，浮钉，过冲”的痛点，提供工位设备解决方案；
2. 销售过程：
 - 需求挖掘：通过行业交流获悉客户困境，拜访生产与研发部门，明确“拧紧工艺选择、拧紧精度确定、搭配力臂引导图形软件”的工位核心需求；
 - 产品展示：定制“高精度传感器+智能分析软件”方案，邀请客户至演示中心现场测试验证，展示精准测量数据与分析报告，获客户认可；
 - 商务洽谈：针对客户“价格+售后”顾虑，给予价格优惠，承诺24小时技术支持、1年免费维修及软件升级，成功签订合同；
3. 项目成果：
 - 效益提升：客户产品一次合格率提升，无漏打，无过冲，市场竞争力显著增强；
 - 深度合作：客户后续计划增购20个工位，双方建立长期合作。

五、自我评价

1. 沟通协作：擅长跨背景（客户/技术/生产）协作，能快速理解客户核心需求并落地解决方案；
2. 执行力与责任心：部队经历锤炼坚韧品格，面对任务具备高度责任心与高效执行力，可应对高强度工作；
3. 团队与项目能力：多次主导客户项目与团队协作，能高效协调资源，推动目标达成；
4. 学习能力：对物联网、机器视觉、测控等领域新技术兴趣浓厚，适应新环境、新任务速度快，可快速匹配业务需求。

六、附加信息

- 其他能力：有车会开车，普通话流利，书面与口头表达清晰，可高效开展客户沟通与商务洽谈；
- 兴趣爱好：阅读（侧重技术与销售类书籍）、户外运动（锤炼抗压与毅力）、电脑技术研究（熟练掌握电脑维修、系统重装，辅助解决工作中设备基础问题）。