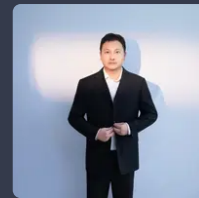


刘正

男 | 37岁 | 18616353565 | 18616353565@163.com

16年工作经验 | 求职意向：销售总监 | 期望城市：深圳



个人优势

- 拥有理工科背景和技术专业知识，对新兴科技和产品趋势具有敏锐的洞察力，能够迅速把握商业机会。
- 具备丰富的ToB营销实战经验和高效的团队管理能力，注重结果导向，精于过程管理，擅长资源整合和价值最大化。
- 拥有从零开始创业的经历，具备坚韧不拔的精神和强大的团队建设能力，能够打造执行力出众的团队。
- 对人工智能行业有深入研究，擅长在高科技创新领域进行战略布局，并实现有效的资源整合与商业化运作。

工作经历

北京视线科技有限公司 销售总监

2024.08-至今

内容：

- 牵头市场调研和需求分析；
- 负责销售渠道与客户的拓展及管理；
- 负责年度销售的预测，目标的制定及分解。

业绩：

- 开拓公司3D结构光模组落地应用到生物识别、物流体积测量及服务型机器人等场景客户，从2024年8月至2025年年末，产生销售额约1000万；
- 开拓公司MR设备（消费类电子产品）与OPPO、荣耀亲选建立渠道合作，并落地到部分线下门店进行试点，同时将MR设备的硬件、应用内容集成到AI智慧校园体育方案商的产品中，落地到K12体育教育“教、练、评、测”的过程中。

北京华捷艾米科技有限公司 销售VP

2023.02-2024.05

内容：

负责公司整体销售管理工作，公司 EMT 成员之一。

- 硬件销售。负责 3D 摄像头产品相关销售工作,根据市场情况制定公司年度、季度、月度销售计划、公司产品销售价格体系。对 3D 摄像头年度销售额、订单量、毛利率、市场占有率负责。配合供应链、生产等多部门建立良好的库存监管体系；
- 软件算法及解决方案推广。负责公司 AI 软件算法类产品销售工作,梳理客户的项目中的产品、服务需求。根据客户要求,协调沟通内部产品、研发等部门资源,推动合作落地。承担公司 AI 算法、解决方案的生态布局工作，不断实现对用户体验的持续迭代；
- 开拓新行业市场，挖掘更多商机资源。梳理并统筹客户分级管理体系；
- 资源整合。与 AI 算法四小龙等行业客户建立合作关系，助力公司产品销售业绩的提升；
- 渠道管理。建立渠道合作体系，针对不同行业客户分别与 4 家代理商公司建立合作，协助优化公司财务体系要求，优化现金流、提高资金利用率；
- 团队管理。负责销售团队建设，从员工赋能、绩效管理、梯队建设等多方面提升团队战斗力、自驱力和向心力。

业绩：

- 2023年全年销售额约4000万，带领团队新增拓展四大行业数十家客户，实现公司在多个行业的首次商业化落地。机器人行业-猎户星空、优必选、擎朗、澳博等，智慧农牧—河南牧原，智慧轨交—广电运通、达实智能、佳都科技等，体积测量-东集等；
- 拓展公司芯片产品成功落地客户硬件产品，3D 摄像头产品适配智能门锁首家合作落地；

- 2.与多家厂商合作，推动公司产品落地部分省市地铁轨交项目；
- 3.推广公司手势、骨架、扫描等 AI 算法落地合作，如应用于华为智慧屏体感游戏适配、长城汽车智能座舱等。

北京华捷艾米科技有限公司 销售总监

2020.03-2023.02

内容：

- 1.负责非微信刷脸付版块（包含银联刷脸付、京东、苏宁等互联网电商等）业务开拓，对所负责板块的产品市占率、销售业绩负责；
- 2.对接中国银联、银行卡检测中心以及商业银行相关部门，推动公司参与金融刷脸付行业技术标准的制定，建立品牌效应和先发优势；维护下游终端厂商（POS 厂商、新零售设备厂商）关键岗位的客情关系；
3. 算法行业资源整合，助力公司3D摄像头市占率、销售额的提升；
- 4.负责版块销售生产计划、财务预算及参与部分新产品的规划。

业绩：

- 1.任职期间，在面临比友商晚进入市场的状况下，实现公司3D摄像头在金融刷脸支付市场占有率达80%以上，完美的诠释了后来者居上。2020-2022 年度团队销售额 3000万元、5500万元、3200万元；
- 2.在2020年末，带队实现以第一中标人身份入围银商2021年度招标项目（3D算法前置安全模组包件）、在2021年银商园区消费终端 ODM 招标项目中，带队实现公司产品规格参数作为标书中的核心器件标准，锁定相关份额。

奥比中光科技集团股份有限公司 销售总监

2019.07-2020.03

内容：

- 1.加入初期负责拓展3D传感摄像头模组在支付领域的应用，客户涵盖：
中国银联、商业银行、第三方支付机构、电商互联网企业、新零售设备厂商；
- 2.负责 AI 3D视觉在机器人领域的市场开拓，包括各类专用机器人、协作机器人、服务型机器人、工业视觉等垂直行业，引导客户采用3D摄像头模组实现机器人的避障、跟随、物体识别等功能，并完成量产。

业绩：

- 1.2019年10月推动与中国银联携手共建“3D视觉联合实验室”，围绕3D视觉技术研究及应用开展合作，推进金融科技创新；
- 2.在刷脸支付领域，积极与行业上下游开展产品交流，传递产品价值，在银联刷脸支付试点项目中拔得头筹，收获绝对份额，模组累计销售额约800万；
- 3.开拓实现3D摄像头与多家服务型机器人商业化合作，帮助机器人实现避障、跟随、SLAM 等功能，如：优必选、猎户星空、云迹、普渡、擎朗等数十家客户，并在该行业达成销售额 1300万/年；
- 4.负责拓展物流 AMR 行业，开拓海康机器人、顺丰科技、美的库卡、佳顺智能、灵西机器人等物流机器人客户，最终实现该行业同类产品市场份额前列。

深圳大趋智能科技有限公司 联合创始人

2016.09-2018.10

内容：

- 1.全面负责公司的销售工作，达成承接产品销售目标、营业额与利润预测及规划；
- 2.搜集客户需求信息并分析，制订客户年度出货预测(BP)；
- 3.规划产品的市场定位，对客户与商务伙伴的开发与管理，并协助解决客户问题(包含客诉)；
- 4.完成竞品分析与对策、搜集市场竞争者技术资料、监测市场的变化动态；

业绩：

- 1.在业内率先通过银联认证办公室现场测评并拿到相关资质；
- 2.2016年Q4开拓5家第三方支付公司，实现技术联调，拿下20万台订单，产生1800万元销售额；
- 3.2017年全年新增开拓2家商业银行，10家第三方支付公司和支付渠道商，取得近1.5亿元销售额；

4.随着聚合支付的兴起，积极建言公司进行新产品预研，牵头成立项目小组并实现在业内首创2G+WIFI 支付播报音箱和二维码支付终端，同年完成新品类3000万销售额，毛利率达40%。

深圳盒子信息科技有限公司 高级经理 2011.10-2016.08

岗位：硬件部负责人

- 1.按照公司目标，带领团队完成业内第一款 mPOS 的终端产品规划及开发
- 2.全流程管理保障整个产品按时、有序的开展进行，协调与应用软件、设计、后台系统等兄弟团队联动

岗位：金融合作部高级经理

- 1.公司负责与中国银联产品创新部、技术管理部及部分分公司等部门日常对接与沟通，包括维护各方客勤关系产品的标准制定、项目实施、参与产品认证的技术标准输出
- 2.负责 VIPOS 项目在银联商务有限公司的落地，包括日常关系维护、项目功能实施协调及日常运营问题对接
- 3.负责与商业银行、第三方支付机构的合作对接，牵头并主导完成完成多家消费通道拓展、结算通道拓展、联合营销活动等。

深圳新国都支付技术有限公司 嵌入式软件工程师 2010.07-2011.10

- 1.配合海外市场销售，负责海外客户的终端应用开发项目，参与应用软件框架搭建，开发及调测；
- 2.负责产品的功能和性能评估；
- 3.对自己设计、调试跟踪的应用的功能和性能指标负责；
- 4.参与预研技术的评估。

教育经历

南京邮电大学 本科 自动化 2006-2010