

谢婷Aria

女 | 13657457745 | arialuckyoffer@163.com

岗位意向：GTM·产品营销 | 期望薪资：13-20K | 期望城市：深圳



个人优势

具备消费电子与储能领域的 GTM 实践经验，参与北美卡车新场景项目、新品上市与东南亚市场大促。围绕市场需求与竞争格局，开展竞品分析、产品定位及渠道规划，协同产品、营销与供应链推进上市工作；结合销售数据与一线用户调研输出复盘建议，支持营销策略调整，具备市场洞察、上市协同与渠道执行经验。

工作经历

深圳安培时代数字能源科技有限公司

GTM

2026.05-2026.09

- 项目规划：负责美国卡车驻车空调电源新场景项目启动，围绕目标用户的驻车用电需求明确市场切入方向，项目初阶段每周销售额达2万+美元；规划下半年渠道推广策略/预算分配，以 Facebook、Google SEM 为主要渠道，KOL、EDM 为辅助渠道，形成支持市场拓展与销售转化的推广计划。
- 新品上市：推动320Ah通讯新品上市准备，完成产品调研，协同各部门确认参数并梳理营销需求；面向高端房车市场，提炼 RV-C 通讯协议兼容性等差异化卖点，明确320系列型号定位，与320Ah加热款、Mini蓝牙款形成产品矩阵及价格梯度，支持不同需求客群的产品选择；通讯新品日均销售额达 4000+美元。

OPPO广东移动通信有限公司

GTM

2025.08-2025.11

- 新品上市：参与 Air7 新品 Kickoff 与 Roadmap 制定，基于 IPMS 流程协同研发、供应链、营销及产品部门推进4P相关工作，提炼一句话卖点；在东南亚市场实现单日全平台销量1万+，并基于首销数据输出复盘报告。
- 大促销售：参与东南亚市场电商大促，跟踪 Flipkart、Amazon 竞品动态并配合调整营销策略；联动东莞/越南供应链，依据销售预测跟进发货节奏，维护供应商与渠道商合作，支持realme印度首波大促销量150万+。
- 市场调研与竞品分析：实地考察顺电华强北、万象城2家门店，对比核心品类客群、消费行为及竞品陈列，输出场景适配与用户需求分析报告，为海外电商渠道销售目标及计划制定提供参考，提高用户 NPS 。

中国移动通信有限公司

市场营销

2021.07-2023.09

- 商务合作：对接中国移动区域负责人，提出校园市场增长方案及销售目标，争取人员编制、营销预算与产品政策支持，推动校园销售项目落地。
- 团队培训：通过线上社群及线下校园招募组建并管理200+人团队，覆盖四川大学20+学院；开展线上培训，联动路正驾校合作资源组织线下活动，培养10位核心队员并推进任务分配。
- 营销转化：主导暑期线上营销，结合小红书及QQ直播引流，搭建覆盖3000人的四川大学私域社群，围绕产品卖点、口碑与活动承接需求，暑期线上转化500+订单；通过线上社群与校园实体店触达新生，累计覆盖5000+人、成交800+单。

项目经历

自主创业项目

负责人&全链运营

2024.09-2025.07

- 社群营销：面向回国与新入学留学生之间的家具供需差异，以200英镑采购整套二手家具，通过社群分件零售实现2000英镑销售收入，完成采购、拆分销售与渠道成交。
- 文化营销：面向海外华人春节需求，从拼多多采购材料并安排国际物流，以五体手写对联形成差异化卖点；通过微信/小红书开展春节文化价值营销，定价手写对联9.9英镑/副，获得300+咨询、售出100+副。

教育经历

伦敦国王学院

硕士

教育

2024–2026

任班级班长，具备出色的组织协调与团队领导能力。任职期间，成功策划并执行班级团建、学术交流等活动10余场，提升班级凝聚力与参与度；协助老师高效管理日常事务，推动信息传达准确率达100%。学业方面保持稳定表现，专业成绩排名前10%，平衡学业与职责的同时，培养了高效的时间管理能力。擅长沟通协作，在解决同学矛盾、统筹资源分配中展现出灵活的问题解决能力，进一步强化了执行力与创新思维，能快速适应多元化挑战，为团队目标贡献积极能量。

四川大学

本科

书法学

2020–2024

在四川大学求学期间，始终保持积极主动的学习态度，获二等奖学金。牵头组织学术互助小组，策划读书分享会、期末复习沙龙等活动10余，覆盖200+人次，有效提升整体学习氛围与凝聚力。课余深度参与跨学科实践，如独立设计书法与艺术教育融合课程，并落地实施，学员满意度达95%；在出版社担任编辑记者期间，主导策划校友访谈专栏，单期阅读量5000+，展现了对学术传播的敏锐洞察力。注重理论与实践结合，利用Excel数据分析优化校园市场推广策略，推动活动转化率提升40%。以行动诠释学习积极分子的角色，既精进个人专业素养，也致力于带动集体共同成长。

技能证书

业务实践：市场调研、竞品分析、产品定位、4P协作、新品上市、渠道规划、销售分析与复盘。

工具：Excel（销售及票房数据分析）；HTML、Netlify（AI辅助项目实现与部署）。

营销证书：HubSpot Academy 集客营销认证（Inbound Certified）；腾讯未来产品经理创造营结业证书。

语言证书：英语四六级；雅思6.0；普通话证书。