

个人简历

求职意向：IT 运维/系统运维/系统管理工程师

姓名	褚通	性别	男
年龄	25 岁	身高	168cm
电话	15263730565 (同微信)	邮箱	644020565@qq.com
学历	大专	专业	软件信息技术
主页	http://www.cleverteenager.top		

教育背景

2014.09 - 2016.06

山东外事职业大学

软件信息技术 (专科)

主要学习进修方向：

- 电商服务：快销品类产品形象设计、推广、运营、数据分析等一系列项目实施实践与实操；
- 自媒体运营（非短视频）：微信公众号、微博、百家号等自媒体平台运营，依靠传播交流信息技术类，平台账号最高拥有活跃粉丝 2W+；
- 前端设计：熟练使用 PS、PR、AE、WD、Webstrom 等软件，进行图像、视频、网页前端设计等工作；
- 网站优化/搜索推广：SEO、SEM 等推广优化操作概论学习与实操；
- 系统运维：ERP、MES、WMS 等系统的概论学习与实操。

工作经验

2015.09 - 2016.06 (毕业校外实习)

威海商友网络技术有限公司

技术服务专员

- 店铺装修/店铺运营，针对已开发用户，做需求调研，为用户设计店铺样式、功能确保完美上线，并针对实际的操作需求对甲方用户进行技能培训，项目目标责任书的交接；
- 针对客户电商运营（阿里巴巴国内站平台）问题，做上门技术支持，协助用户分析数据，做定向的推广和广告投放，以及其他增值业务营销销售。

2017.07 - 2018.01

山东济宁远潮摄影服务有限公司

平台运营/数码修图师

- 官网、公众号、三方平台维护推广，按照要求收集客资，获取意向客户；
- 后期人像修图、设计、排版。

2018.01 - 2019.01

济宁华航运输有限公司 (工程车辆电商销售公司)

网站开发/技术运维

- 全权负责公司网站设计开发、SEO 优化、SEM 推广、公众号客户服务等运营工作（工作期间建设网站 60 余个、其中进行 SEO 运营门户网站约 20 个、SEM 运营网站 2 个，自然优化排名关键词首页前十的网站达到 14 个，所操作网站排名首页前十的行业短关键词达到 6 个）；
- 销售数据分析，针对销售利润、销售额、往年销售量销售额、运营推广费用做客资成本预算；
- 根据获客数据，调配推广预算成本，及时切换更改 SEM 推广单价、推广量、推广地区；
- 除本公司业务外，承接其他企业门户网站建设（例：济宁华力新型材料科技有限公司，目前“济宁混凝土”“济宁商砼”关键词百度自然排名济宁混凝土商砼行业第一位）。

2019.01 - 至今 山东海全新能源科技有限公司 (电动四轮车整车制造) 市场运营/IT 技术/系统运维

节点 1: 2019.01-2019.06 市场运营

- 公司对外网络平台运维，包括企业官网、企业商城、微信公众号、自有自媒体平台等文案方向维护运营；
- 子品牌（百友汽车、游佳汽车）官网整体独立建设开发推广运营；
- 经销商宣传物料网盘设计搭建工作，完美代替各大云盘功能，实现不限速、免安装软件下载的项目目标；
- 完全主导设计公司大型营销宣传路演方案
 - ①、2019 年海全电动汽车“重走长征路”活动的整体文案、影音剪辑、宣传规划、流程设计、推广实施；
 - ②、2020 年海全电动汽车“展土开疆—挑战怒江 72 拐”活动的整体文案、素材拍摄、影音剪辑、宣传规划、流程设计、推广实施。

节点 2: 2019.06-至今 IT 技术/系统运维

- 山东海全新能源科技有限公司 ERP (用友 U815.1 版本) 项目主导实施，并兼任日常维护、备份、问题处理、流程修改等一系列系统运维工作，对于整车原材料采购、仓储物流、生产制造、整车销售模块流程熟悉了解；
- 公司软硬件管理工作，桌面系统维护、办公软件维护、局域网网络管理、硬件（打印机，电脑主机）设施维护；
- 弱电设计、网络布线工作，VLAN 管理，子网权限划分，网络排障（排查祛除肉鸡主机、广播风暴、网络回路、串线等情况）；
- 山东海全新能源科技有限公司 O2O 项目主导实施，并兼任日常系统维护，权限分配等工作；
- 多园区异地访问中心机房服务器解决方案的独立实施（非商业宽带、非 VPN 方案）；
- 海美新能源科技有限公司（山东海全新能源科技有限公司高新区工厂）智慧园区项目主导设计实施；
- 山东海全新能源科技有限公司 WMS 项目主导调研，与乙方沟通方案设计与实施（合同已签署，年后驻场实施）
- 山东海全新能源科技有限公司 MES 项目主导调研，与乙方沟通方案设计与实施（合同已签署，年后驻场实施）。

8 型项目经验

项目一：山东海全新能源科技有限公司 ERP 项目 (2019.06-2019.10) 担任角色：项目专员/系统运维

项目目的：

- 1、促进企业信息化发展，将所有业务流以数字化方式呈现，更直观的了解运营状态；
- 2、改善公司内部繁琐的业务流，增强财务模块在企业内部的话语权，提供跨地区、跨部门、跨公司（供应商、分销商）整合实时信息；
- 3、针对采购流程管理、仓储物流流程管理、人力资源管理、财务资源管理、信息资源管理做高度集成，提高企业数字化生产发展的速度；
- 4、提高企业灵活性，增强企业跨部门协作能力，各部门间通过系统协作能更优化其部门协作流程，降低工作量，提高效率和数据准确性，实际运用中不断促使企业的内部流程不断改进、完善。

涉及模块：

- 1、财务模块(成本、销售、计划、统计)
- 2、采购模块(根据系统设置危险库存做采购动作)
- 3、质量管理(根据原材料来货质检，做接受、让步接收、退货处理)
- 4、仓储物流(货位管理，根据生产计划做物料上线处理、产成品出入库)

5、生产模块(根据身边订单做四大生产车间生产计划排期)

6、销售模块(采购订单、款项管理清单、成品发货单)

7、内部管理(内部消耗品的领用、采购管理)

主要负责工作：

1、协同乙方（亿维）对公司整体工作流程进行整理调研，共同制作适合公司内部工作流程的业务体系；

2、明确各部门协同操作的流程步骤，确定各节点审批流、层次递进的工作步骤；

3、根据系统模块属性，赋予各工作节点操作者相应的单据制作、审批、修改、删除、参照权限；

4、系统运维保障、每日备份、错误排障、流程问题点处理，制定操作指导书；

5、根据实际使用场景，部署相应的网络策略，防止非流程内员工的访问，保障数据安全；

6、针对新入职各岗位员工进行系统培训，操作流程和注意事项；

7、针对系统使用中的问题做整理报表，与乙方（亿维）开发商研讨，提出新模块开发或其他适应于公司内部管理的增值业务的开发想法和意见，并根据公司的领导的发展意见进行方案制定和实施（仓储物流模块货位管理、供应商关系管理模块已提出，已制定成型解决方案，暂未实施）。

项目成果：

1、跨部门沟通更为便捷，及时通知下一节点进行单据审核，免去项目实施前纸质单据的多节点手签审核；

2、减少纸质单据的流通，减少人员部门间流动签单造成的混乱；

3、成本、销售、固定资产等财务数据直观化，便于领导层批阅，及时调整企业战略规划部署和方向；

4、销售模块、生产制造模块、采购模块和仓储物流管理模块的协调运用，参照销售订单制定生产计划、提前备料，库存管理上的运用遵循先进先出、保质期管理、危险库存及时采购备料等标准，大大减少库存不足、呆滞库存、过期物料产生；

5、项目对企业整个供应链资源管理集成度大大提高，生产方面更加精益化，整体的采购、库存、生产制造、销售流程更加严谨，最小的资源使用率，促使整个企业资金、发展规划更为健康。

项目二：山东海全新能源科技有限公司 O2O 项目 (2020.04-2020.10) 担任角色：项目专员/系统运维

项目目的：

1、整合企业旗下合作经销商资源，建立符合企业、行业的 C 端用户大数据系统；

2、提高公司内部销售数据准确性、实时性；

3、利用平台做企业品牌形象管理，品牌规划、营销方向的实时同步下发，彰显品牌实力、提高品牌影响力；

4、利用购车用户的售后服务绑定作为活跃用户基础，进行新用户引流转化，实现品牌扩张；

5、当下公司运营主要目标是把该项目作为 C 端购车用户销售管理、车辆跟踪、保险业务、售后管理，保养记录等一系列售后业务的管理，利用消费积分换取企业提供的优质生活用品，进而实现整体 O2O 方向的战略规划。

涉及模块：

1、产品模块（整车、车辆周边配件、日用百货等<海全网络科技有限公司>营业执照所涵盖可销售产品）；

2、订单模块（经销商、C 端用户下单）；

3、订单系统同步 ERP 模块（销售订单、财务收款单、产品发货单、物流配货单的同步）；

4、销售数据集成模块（实时订单、实时销售额、销售地区、销售网点、购买人以及其详细信息）；

5、车辆合格证管理、保险业务管理；

6、经销商（门店）信息管理、终端用户信息管理；

7、企业成品库库存管理，经销商门店库存管理；

8、企业品牌销售网络可视化展示，提升品牌形象和信息化发展。

主要负责工作：

- 1、协同乙方（博彦科技）对项目整体需求进行整理调研，并根据需求制定项目说明手册、目标责任书等文件，并以纸质版本呈现，所有项目参与者签字确认；
- 2、参与整体的功能规划、模块排版、前端效果设计；
- 3、同步办理了 EDI、ICP 经营许可资质；
- 4、统筹公司内部需求，针对实际操作与乙方（博彦科技）沟通进行项目功能规划；
- 5、ERP 系统数据导出，数据表头统一兼容性与乙方（博彦科技）进行商讨，制定解决方案；
- 6、根据实际订单在 ERP 的操作流程，协调亿维、博彦科技双方进行数据通讯、单据同步方案的制定、开发、实施、运行、测试；
- 7、负责内部员工模块化培训工作，并制定文字图像、视频版本的操作手册，操作指导书；
- 8、云端服务器日常运维、信息资料传输监控维护、整体系统的运维工作。

项目成果：

- 1、需求和技术方向的要求都得到满足，整体运营线下转线上，效率和时效性增强；
- 2、公司对整体的销售情况有更好的把握，及时掌握公司成品库库存、经销商门店库存，提醒经销商及时铺货，降低企业销售压力；
- 3、销售发车工作流程简化，有效提高销售内部的服务质量、工作效率和用户信息收集准确度（批量合格证打印、用户自主开通保险业务）；
- 4、经销商门店及时跟进企业品牌规划方向，提高销售的动销能力；
- 5、补充：企业品牌对电商销售认可度不高，后期整体项目偏向于内部销售管理，也偏离的 O2O 模式的大方向，也不是实际意义上的 O2O 项目，只能说是一个很好的客户资源整合项目。

♂ 技能方向

- 熟练操作 PS、PR、webstrom、office 等软件；
- 桌面运维、系统维护、软硬件维护；
- 机房管理、弱电管理、网络管理；
- SEO、SEM 推广；
- 市场推广文案、视觉设计、视频编辑。

♂ 自我评价

- 做事、对人有耐心、责任心和恒心；对负责的工作会付出全部精力和热情，制定缜密计划，力争在最短时间内将目标达成；
- 喜欢挑战，能在较短时间内适应高压力的工作；有较强的建立合作关系的能力，善于促进和谐，尊重不同意见；善于与别人感情交融，能遇见别人的需要真诚的关怀别人；
- 独特创新能力，渴望推陈出新；
- 针对公司实际运营情况和系统环境，为公司尽最大能力的创造价值，完成项目，节省成本；
- 更喜欢网络方向的一些爱好钻研，个人主页、图床、网盘、博客的建设和公众号、微博等自媒体的活络交流；
- 善于将自己热爱的和学习到的知识实际运用到工作中，切实帮助到公司内部一些项目的实施。