

# 陈嘉熙

+86 13229492919 | 0201chenjiaxi@gmail.com | 广东 广州

求职意向：渠道推广 / 运营管理 / 市场营销

## 教育经历

法国南特高商 (Audencia Business School) 2023.09 – 2025.06

GE Program · 可持续发展管理 & 奢侈品管理

核心课程: Digital Marketing, Consumer Behavior, Social Media Strategy, Customer Experience

华南理工大学 2020.09 – 2024.06

本科 · 工商管理 | 辅修 · 设计学院 | GPA: 3.37 / 4.0

核心课程: 市场营销、管理统计、数据库原理、信息资源管理、财务管理

## 实习经历

天空领域科技应用有限公司 (大疆 FSD 渠道部) | 渠道运营实习生 2025.01 – 2025.06

- 负责广东、海南两省渠道业务, 对接 26 家经销商, 独立管理 4 家重点门店 (月均销售额 40 万+), 执行展陈检查、问题诊断与整改落地, 确保门店符合大疆最新零售执行标准。
- 搭建并维护区域 Sell-in / Sell-out 数据看板, 使用 Excel (透视表 / VLOOKUP / 条件格式) 完成周度 SO 分析, 输出区域经营周报, 直接支撑产品聚焦策略与库存调拨决策。
- 主导门店报店审核流程, 收集核对门店资质与基础信息, 与经销商高效沟通补充资料, 建立区域门店档案管理体系。
- 直接参与 4 场线下活动 (路演 / 促销), 协调统筹 8 场渠道活动, 负责现场布展、产品体验动线设计与用户转化。
- 独立开展竞品调研 (GoPro / Insta360), 从价格带、SKU 矩阵、渠道策略等维度形成分析报告, 为区域策略优化提供数据依据。

## 项目经历

大疆御 4 新品区域上市推广项目 2025

- 统筹 8 家门店展陈物料迭代与终端卖点话术培训, 首周到店体验转化率较区域提升显著, 推广按计划落地率 100%。
- 结合区域消费力分层与竞品铺货节奏, 协助制定差异化首发策略, 完成重点门店优先铺货与资源倾斜方案。
- 建立四维分析框架 (定价 / SKU / 渠道 / 促销), 产出结构化竞品报告, 被区域经理采纳用于季度渠道策略复盘。
- 发现 Insta360 在校园渠道渗透率高于大疆, 据此提出校园体验点拓展建议, 为资源分配提供数据支撑。

Jersey Vision — AI 球衣识别 iOS App 2026

- 洞察球衣收藏爱好者群体核心痛点——收藏信息分散难管理、缺乏个性化分享出口; 据此定义「AI 识别 + 数字档案 + 社交分享」三位一体产品方向, 完成从市场机会识别到功能规划的完整业务分析链路。
- 以用户增长逻辑设计功能优先级: AI 拍摄识别降低鉴别门槛 (拉新)、NFT 数字衣柜强化收藏价值感知 (留存)、高清复古风格分享卡片驱动社交裂变 (自然传播), 三大功能形成「获取—留存—传播」增长闭环。
- 独立主导产品上市全链路准备: 设计品牌 UI 系统 (复古配色 + 粒子质感, 参考 editorial fashion 美学强化品牌调性)、开发配套落地页与 App Store 图标; 借助 Vibe Coding (AI 辅助开发) 实现非技术背景下的完整产品交付。

## 技能与证书

数据与运营: 渠道数据分析、Sell-in / Sell-out 管理、终端运营、展陈管理、活动策划与执行

工具能力: Excel、PPT、AI 辅助工具、Vibe Coding (SwiftUI / Claude Vision API / HTML/CSS/JS)

语言能力: 普通话 (母语)、英语 (流利)、粤语 (流利) 法语 (基础)

资格证书: 国家一级运动员 (足球)

## 自我评价

半年大疆渠道部实战经验, 熟悉 Sell-in 到 Sell-out 全链路运营与终端管理; 华工 + 法国南特高商双校背景, 兼具商业分析思维与国际视野; 国家一级运动员 (足球), 具备高压环境下的抗压韧性与团队协作能力。