

刘 栋

年龄：45

性别：男

居住地：北京市 朝阳区

婚姻状态：已婚

电话：17896027391

Email: liudong_xj@163.com

个人主页: bogdatech.top



自评与求职意向

通过在多家的外资和国内著名制造业企业的 16 年工作经历，让我有充分的能力和自信面对业务挑战。经过西安交大管理学院 MBA 深造，以及参训并考试获得 NPDP 与 PMI-PBA/PMP 资格认证后，希望在相关专业领域上发挥专长。

得益于在西门子和博世力士乐两家企业中的项目管理和领导团队的经验，在工作中具备全球视野和当地市场需求的敏感度；优良的对内对外沟通技巧，确保准确获取信息并支持工作。对行业新方向与趋势（智能制造、工业物联网，工业互联网等），始终报以浓厚兴趣并汲取相关知识，应用服务于客户。

工作经历

三菱电机（中国）有限公司

北京分公司

2007.7——2011.8

高级销售工程师

职责与成绩：

- 负责三菱电机公司驱动产品（伺服、变频器、运动控制器）在东北地区的销售业务；
- 负责沟通协调三菱电机自动化在东北地区代理商，推动其销售工作；
- 提升公司在整个北方区的品牌知名度，开发新的销售渠道；
- 维护三菱电机自动化在东北区域的重要客户，提供相关支持；
- 在所负责区域的销售业务，保持 12% 的年平均增长率；
- 与代理商一起开发新的重要客户与项目，如齐重集团、大连华锐、东软飞利浦等

西门子中国有限公司

数字化工厂集团，运动控制部，通用运动控制部

2011.09——2016.09

M3 产品业务拓展经理

职责与成绩：

- V10、V80 产品的销售维护及退市工作的相关准备；
- 对平行产品（V20、G120）及交叉产品（PLC）业务的辅助支持；
- 负责 GMC 产品市场拓展活动，例如在全国范围内的 Mini-van 巡展车项目；
- 与其他产品同事，支持重大 GMC 产品部门重要 OEM 客户的开发；
- 领导 V90 HI / LI 产品市场发布项目组建和运行的相关工作；

- V90 伺服产品市场后的业务拓展工作和项目，如市场调研、销售策划、路演、组织培训、重点客户与行业的突破等；
- 推动西门子小型自动化解决方案（SMART Solution）的市场推广；

特变电工集团新疆变压器厂

市场管理部

2016.10——2017.12

副经理

职责与成绩：

- 作为主管领导负责市场部分析组团队的日常工作，制定市场调研和行业分析计划；
- 对市场部项目经理组提供工作支持，协调相关资源；
- 负责整个部门的内部培训和学习的相关工作，创建内部成长项目，并提供项目教练支持；
- 与总部市场部门进行沟通交流，并处理相关工作；
- 特变电工企业内培训师资格，并参加对 2017 年集团新员工培训授课；

博世力士乐（西安）电子传动与控制有限公司.

销售部

2018.04——2021.04

产品管理组经理，产品经理

职责与成绩：

- 作为主管领导产品管理组团队的日常工作，安排、指导和推动产品管理相关工作；
- 对小组中的产品经理组提供工作支持，协调相关资源；
- 变频器产品的产品战略更新，产品组合管理更新，需求管理；
- 产品市场拓展相关工组，如展会支持，培训和重点客户支持等；
- 市场竞争环境监控，情报收集和分析等；
- 新产品项目建议，推动与更进，与上市相关工作；
- 博世工业 4.0（未来工厂、智能制造）的市场推广（结合力士乐产品的解决方案）；
- 与博世工业互联网部门 BCI 配合对目标客户的智能制造项目提供支持。

北京华晟经世信息技术有限公司

2021.04——2021.06

智能制造事业部 经理

职责与成绩：

- 负责两个团队的团队建设，分别是产品管理与应用组和产品研发组；
- 负责制定事业部的战略制定，包括产品战略；
- 作为专家组成语对公司的重点项目与客户提供技术咨询支持

因为家中突发事件，中断工作，故辞职回家乡处理家事

北京研华兴业电子科技有限公司

工业物联网事业部 产品业务经理

2021.12——2023.06

职责与成绩:

- 负责数据采集产品（分布式 IO 与传感器）在中国大陆市场的业务推广；
- 产品市场信息分析，市场营销策略，年度销售计划的制定；
- 产品价格管控，对重要目标行业的策略支持（技术、价格、推广等）；
- OPC UA 研华解决方案的市场推广策划与执行；
- 新产品（工业 USB 转接口）的市场发布与推广

教育背景

1999.9—2003.6 西安交通大学 机械工程学院

机械工程及自动化

本科学历

工学学士

主修课程：机械制图、机械设计、材料成型、电工学、工程经济学等

社会活动：团支部书记，党支部组织委员

获奖：2003 年优秀学生党员

2004.9—2007.7 北京工业大学 机电学院

机械制造及自动化

研究生学历

工学硕士

主修课程：数值计算、先进制造机械、精美加工、科技文献检索等；

研究课题：机床精度再生系统中伺服系统的建模与参数优化仿真

社会活动：党支部书记

2017.9—2020.7. 西安交通大学 管理学院

MBA (工商管理硕士)

研究生学历

管理学硕士

主修课程：管理学、大数据分析、战略管理、营销管理、创业管理等

毕业课题：BRX 公司变频器产品组合管理策略优化研究

获奖：2019 年优秀研究生、2020 年优秀毕业生、研究生优秀毕业论文

职业技能培训

2021.5—2021.10 PMI-PMP 项目管理实践指南认证

培训机构：妙坊培训管理公司.

培训内容：PMI 授权的 PBA 商业分析知识体系

成绩：获得培训证书；参加 2022 年度认证考试，并获得证书

2020.5—2020.9 PMI-PBA 商业分析实践指南认证

培训机构：博世培训中心及妙坊培训管理公司。

培训内容：PMI 授权的 PBA 商业分析知识体系

成绩：获得培训证书；参加 2021 年度认证考试，并获得证书

2019.3—2019.4 新产品开发管理培训与认证考试 (NPDP Workshop)

培训机构：博世培训中心及 Choize Management Consulting Co.

培训内容：PDMA 授权的 NPDP 知识体系，

成绩：获得培训证书，参加 NPDP 考试并通过，获得 NPDP 证书

此外在企业工作中，还进行如下的职业培训并都取得相应证书：

2008.10	销售技巧：关键时刻	First Priority Co.
2008.4~11	三菱电机自动“明星销售项目”	Aspite 管理培训公司
2009.5	高级策略销售与技巧	Mercuri Co.
2012.4	渠道管理	西门子管理学院
2013.3	项目管理	西门子管理学院
2020.1~12	博世企业内训 BPS (精益) , IoT 等	Bosch Learning Center

外语技能与其它

英语 CET-6 (2005 年通过) 听、写、口语流利水平

机电中级工程师

技术背景与其他

得益于在三家著名工业自动化企业的工作经历，可快速为客户进行三菱、西门子、和博世力士乐产品的自动化解决方案设计，尤其对驱动类解决方案更为专业。可以使用计算机软件和手册对伺服系统和变频器进行参数调试。

此外，收益于在西门子和博世集团的工作与学习经历，对西门子数字化工厂（数字化孪生）、博世的未来工厂（工业互联、物联网），包括精益价值流设计有较为深刻的学习和研究。可以为其他的智能化制造战略、发展途径提供智力支持。作为研华的 PSM 业务经理，除了负责的产品外，也学习并熟悉掌握了 IIoT 相关的知识，如 PaaS 平台，数据采集，数据通讯，边缘计算等。

项目经验:

1、西门子 通用运动控制部 2014 & 2015 驱动产品全国巡览项目

项目角色：项目经理

工作内容：

组建巡览的项目团队；规划项目并申请相关的费用；参加并推动传媒组同事对巡览车的设计与招标；参与超标活动；基于销售反馈制定巡览路线图；组织发布会，发布后监控运行状态。

成绩：

在 2014 年共拜访的 76 个城市，共计 186 个 OEM 客户，有 2100 个观众；2015 年共摆放了 93 个城市、245 个 OEM 客户。多数的城市都是远离中心都市的地区，巡览有效的覆盖了这些地区，并支持到销售对这些地区客户的开发。

2、2013 年西门子 Sinamics V90 HI 伺服产品的市场发布项目

项目角色：项目经理

工作内容：

在集团公司内组织项目团队；组建项目子项目模块并澄清项目任务清单 to-do list, 协调并支持各子模块的工作；规划并申请项目相关的预算费用；领导并执行 BD 模块的任务（包括市场信息分析、销售价格策略、上市战略）；市场发布会；支持市场测试计划于定向测试计划；推动对 lead Customer 与目标客户的突破计划。

成绩：

带领项目团队实现既定目标，成功发布了 Sinamics V90 产品，2014 年销售达到 4000 轴，绝大部分的市场反馈积极良好，市场销售按照计划运转。

3、2015 年西门子 Sinamics V90 LI 伺服产品的市场发布项目

项目角色：项目经理

工作内容：

与“2013 年西门子 Sinamics V90 HI 伺服产品的市场发布项目”相同。

成绩：

带领项目团队完成既定目标并成功发布 V90Li 项目，2015 年销售达到 7600 轴，绝大部分的市场反馈积极良好，市场销售按照计划运转。

4、博世力士乐变频器产品战略 re-sharpen 报告（2018）

项目角色：项目经理

工作内容：

收集市场信息并进行商业分析（包括内部研讨会、客户访谈等）；提供并采用战略设计的方法：对变频器产品当前与未来组合进行架构；开发业务增长战略；对力士乐 AE 管理层进行汇报。

成绩：

开发的产品战略文档得到管理层和西安工厂同事的高度评价；其中一些措施和提议被管理层采纳。这个工作也直接推动了 2019 年 xFC 产品 Taskforce 项目的批准建立。

5、博世力士乐 xFC 产品大功率产品开发（2020）

项目角色：项目团队教练

工作内容：

收集市场信息并进行商业分析（包括内部研讨会、客户访谈）；提供并采用产品战略方法，对项目经理提供教练和支持。

成绩：

项目在 2020 年得到立项批准；在 2020 年 5 月成功开发出样机。已经完成了现场测试，并在 2020 年取得销售订单 180 套（原计划 2020 年销售 120 套）。