

# 邱宇

求职意向: AE 客户执行 / To B 市场策划 / 大客户方案支持

年龄: 31 岁

电话: 15889480469

学历: 大学专科 (广州航海学院)

邮箱: 290882515@qq.com



## 个人总结

本人拥有 8 年 To B 市场策划与营销支持经验, 5 年大交通/户外媒体广告从业经验, 精通 AE 客户执行, 擅长大客户全案策划、招投标策略制定、市场调研分析及销售赋能体系搭建; 主要服务航空、商业地标、金融、奢侈品牌、汽车、轻工制造业、家电家居、医美等行业头部客户项目, 参与招投标中标率达 60%+, 累计输出定制化营销方案超 500 套。擅长将市场洞察转化为可落地策略, 助力传统行业客户实现品牌增长与业务拓展。熟练 Office/PPT 方案输出、数据分析及 AI 辅助策划工具。

## 核心能力

- 大客户全案策划:** 精通 toB 商业逻辑与推广策略, 能独立撰写极具说服力的 PPT 提案(年度/季度营销方案)、行业软文及业务推介材料。
- 销售支持与执行:** 全程跟进项目立项/过程/结算, 协助销售团队完成客户提案、报价及合同流程; 实时跟进客户需求, 准确安排内部相关工作。
- 市场调研与商业分析:** 具备较强的行业调研能力, 能熟练开展竞品分析与情报收集, 独立输出《行业调研报告》、《品牌调研报告》等。
- 招投标实战攻坚:** 熟悉大型企事业单位招投标流程, 精通技术标/商务标撰写、资质封装及讲标策略制定。
- 企业宣传与内容产出:** 具备扎实的 B 端文案功底, 能独立产出行业软文、视频脚本、新闻稿及展会策划方案及企业内刊/年报等。

## Ai 应用与策划效率

Office 高阶使用者 (精通 Word 标书排版与 PPT 动画/排版), 熟练使用 Xmind 梳理复杂逻辑, 掌握 PS 与 AI 工具 (Agent/Openclaw) 提升物料产出效率。把 AI 真正放进日常工作流程: Openclaw、Codex、Antigravity 等 Ai Agent, 以及 RAG、Prompt Engineering、本地模型和 Dify / Coze workflow 都在稳定使用, 资料检索、文稿搭建和复盘沉淀, 并有独立完成的完整作品可演示。

### 博明传媒集团 | 客户 AE / 市场策划 (2021.12 - 2025.7)

公司背景：户外媒体资源 B 端服务商，为奢侈品、汽车、地产、轻工制造业、家电家居等行业客户提供媒体营销全案策划与落地执行。

#### 日常核心职责：

聚焦 To B 大客户营销，为公司媒体资源业务提供全链路支撑，深度配合前端销售团队打单：

- **客户方案策划：** 作为业务线的核心大脑，全年累计制作客户定制化营销 PPT 方案 300+套、公司级媒体资源推介材料 100+项。其中 30+套大型方案成功签单落地。
- **AE 客户执行：** 负责项目的全流程落地执行，包括立项/过程跟进/结算。建立常态化客户沟通机制实时响应客户咨询与反馈，协调跨部门资源，全年完成 100+次媒体上下刊的全流程对接与合同/资料审查；作为项目执行与统筹者，精通流程管控、跨部门协调和客户交付，保障报价、合同、回款等基础事务无问题。
- **招投标攻坚统筹：** 牵头公司级重点项目招投标。全年参与 5 个核心大标段，独立完成标书撰写（技术/商务）、需求对接与资质封装，个人统筹项目中标率达 60%。
- **品牌传播策略支持：** 统筹公司自媒体矩阵的内容输出（公众号/视频号等）。结合业务需求，撰写发布品牌宣传、业务软文及标杆案例共 120 篇，编写公司内部培训资料如市调报告、行业分析报告等。负责公司网站及其它输出端的全部文案工作。

#### [ 核心项目 ]

##### (1) 南方航空全国贵宾厅媒体独家运营权竞标

个人独立编写全部标书，并赴南方航空总部现场参与投标，成功中标该战略级核心项目。

##### (2) 中国银联 2024 年锦绣行动二期宣传商圈户外媒体竞标

个人独立编写全部标书及媒体方案，并亲临上海现场参与投标，成功中标该战略级核心项目。

### 深圳舒骏传媒有限公司 | 市场主管 | 2020.9 - 2021.12

公司背景：大交通媒体广告代理商，主营铁路 B 端媒体资源销售与定制化投放服务。

- **市场调研与战略决策支持：** 主导广州/深圳地铁及全国铁路媒体资源系统调研，完成可行性分析报告并向业务团队培训输出；建立并动态更新品牌客户数据库，提升大客户方案匹配效率。
- **大客户方案策划与服务：** 针对现有合作策划增值营销方案，提升客户粘性；收集客户行业数据、投放偏好等情报，为业务拓展提供精准支持。
- **品牌推广与内容策略：** 负责公司品牌文案策划、案例宣传内容撰写、微信公众号策略维护、SEO 优化及官网更新；主导短视频脚本创作与平台趋势分析，提出并落地优化建议。

### 深圳采美信息技术有限公司 | 市场主管 (2017.07 - 2020.04)

公司背景：美业垂直 B2B 电商平台，连接上游供应商与下游终端商家，聚焦供应链与品牌合作。

- **B2B 品牌生态建设：** 制定并执行公司品牌推广策略，积极拓展线下行业合作。成功策划并推进“供应商入驻平台”计划，提升平台在产业链上下游的影响力。
- **行业情报与竞品追踪：** 建立常态化市场监测机制，定期对同行 B2B 平台、上下游供应链进行趋势研究。输出高质量的市场预测与情报分析报告，为公司新产品开发提供一线反馈。
- **团队管理与体系搭建：** 从基层员工晋升至市场主管并代理经理，负责部门（策划、文案、推广）员工的日常管理，员工培训、指导及绩效评估体系，提升市场部的整体人效。