

外贸业务开发

王缘 Paloma Wang

10年外贸经验，消费电子领域全链路开发与客户经营实践者

EMS、按摩器、医疗器械、脸部美容、LED化妆镜、音响等

我相信真正的业务能力，不只是完成指标，更在于洞察市场变化并做出准确判断。我习惯带着好奇心理解每一个行业周期，用90%的努力构建可控结果，再等待那10%的幸运自然落在AI快速发展的时代，我持续将AI工具融入业务开发全流程，从客户背调、邮件撰写到报价，不断提升开发效率与成交质量。最高单年开发12个品牌及高潜新客户，创造最高54%+利润率。同时也重视老客户深度经营，持续提升合作粘性并复购价值。我期待加入一家价值观契合、能够长期发展的公司，共同创造长期价值！

10年

外贸新客户与老客户深度经营经验

12个

单年品牌商与高潜新客户最高开发纪录

聚焦

医疗健康、个人防护、家用电器

具备

团队管理、跨部门协作、高效执行力



1996年4月8日，宁波市鄞州区，单身主义者

了解更多！

下载简历 PDF

RESULT WALL 成果展示

结果非口号
是数字验证过的业务习惯

用目标拆解、过程追踪和复盘意识，把个人业绩、客户质量和团队成长放在同一个系统里看。



CAREER STORY 职业故事

从跟单，到开发
再到增长团队主管

每一段经历都不是职位名称的变化，而是业务角色和问题解决能力的升级。

2024.08 - 至今

宁波盈兴电子科技有限公司 · 业务开拓者

阶段 3: 新市场开拓者

深耕个人护理及美容工具，面向日韩及欧洲市场，主导公司从“存量业务”转向“增量增长”。将展会开发、客户分层与会后跟进整合为高密度客户捕获系统，统筹业务、跟单与工厂协同资源，把新市场、新渠道、新客户转化为可复制的增长结果。

在业务过程中尝试使用 AI 工具应用于客户背调、开发信撰写、头脑风暴与市场分析等，来自提高自身与团队的工作效率与质量。

- 新客户成交金额增长率 57%
- 单年开发品牌商高潜新客户 12个
- 推动新产品，新市场布局从 0 到 1
- 带队参加香港、日本、上海、广州等国内外展会

2022.08 - 2024.07

宁波毅诺智慧健康科技有限公司 · 业务组长

阶段 2.5: 业务开发团队的构建者

深耕 EMS 按摩器这一新兴赛道，在工贸一体的组织架构下，统筹团队管理、跨部门协调、新品协同开发与展会全周期执行。

从客户沟通不止于介绍产品，而是帮助客户找到更契合市场的方案，并在此基础上组建 ODM 项目开发小组，推动从需求洞察到产品落地的完整闭环。

- 管理 3 人业务团队
- 覆盖 30+ 行业头部品牌和高超类客户
- 担任香港展、广交会、迪拜展、德国展团队领队，独立主导参展全流程

2018.08 - 2022.07

宁波百安邦国际贸易有限公司 · 业务员 / 业务组长

阶段 2: 从报价执行到价值型开发

深耕医疗器械、医疗杂货、美容、健身按摩类产品出口 4 年，从业务员晋升外贸组长（第 3 年），带领 5 人团队作战。主要依托 Alibaba 国际站与中国制造网 Made-in-China 等线上平台开展精细化运营与询盘高效转化。

深知报价不是数字输出，而是基于产品价值锚点、客户利润结构与竞品压力区间设计的方案。高质量开发不靠低价内卷，而是让供需在同一笔生意里都获得更健康的结果。

- 独立开发新客户 162 个，平均利润率 27.95%+
- 新客户单笔最高采购额 79.6 万美金，团队最高年销售额 447 万美金
- 第 3 年晋升外贸组长，管理 5 人业务团队
- 主导阿里与 MIC 等线上平台运营，构建高转化率的询盘处理与获客闭环

2016.05 - 2018.07

浙江特诺奇进出口有限公司 · 跟单 / 业务员

阶段 1: 从跟单到独立开发者

深耕音响类产品出口业务 2 年，从跟单执行逐步成长为独立开发者。这段经历让我真正理解外贸业务的底层逻辑：客户不是只看价格，客户看的是你是否足够专业、稳定、值得信赖。

我主导阿里平台运营与询盘转化，独立开发欧洲新客户，并通过展会开发积累了从选品到成交的完整链路认知。

- 全权负责阿里巴巴平台运营维护与询盘接待
- 阿里平台独立运营，单平台单年年业绩 48 万美金+
- 通过展会成功开发德国新客户，首单 15 万美金+
- 负责展会选品以及宣发物料的准备

GLOBAL EXHIBITION PRESENCE 展会足迹

从亚洲展
到欧洲专业展与中东新兴市场

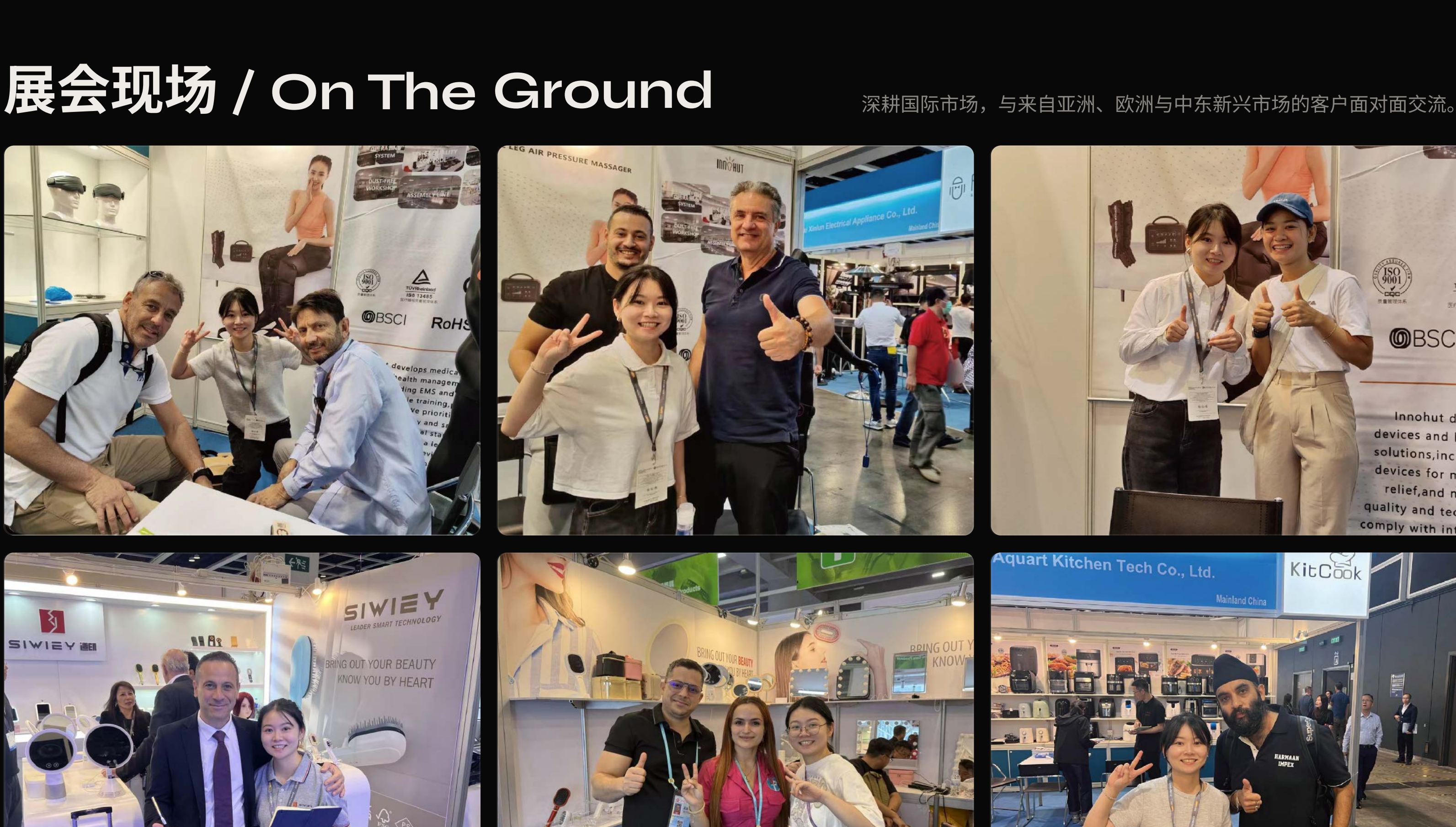
展会不是简单参展，而是选品判断、现场表达、客户筛选和会后转化共同作用的前端增长系统。

十年深度参与亚欧国际核心展会，主导并带领团队从选品、展位视觉到宣传物料的全流程筹备与执行；构思展品陈列逻辑、视觉层次如何影响客户第一印象与转化。



展会现场 / On The Ground

深耕国际市场，与来自亚洲、欧洲与中东新兴市场的客户面对面交流。



CAPABILITY MATRIX 能力矩阵

八项能力
穿透从冷启动到复购的全链路

这不是无用的职责罗列，而是将真实业务场景中的每一个关键场景，拆解为可执行、可复盘、可迁移的专业能力。

HIGH-VALUE PROSPECT ACQUISITION 精准客户捕获 结合展会名片、阿里、环球资源等 B2B 平台、社媒矩阵与链接构建立体买家画像；以利用空间、复购概率、渠道战略价值为三维筛选模型，将有有限资源精准投入高 ROI 客户，而非广撒网式开发。 海关数据 客户画像建模 ROI 筛选	TRADE SHOW CONVERSION SYSTEM 展会全周期转化 独立主导参展策划、布展视觉、现场接待与会后漏斗管理，将展会从“品牌曝光动作”升级为高密度客户捕获系统；沉淀可复用的客户分级跟进 SOP，让每场展会的热度延续 90 天以上，并持续转化为长期稳定订单。 转化漏斗 跟进 SOP 客户分级
VALUE-BASED PRICING STRATEGY 动态报价博弈 不将报价作为简单数字输出，而是结合产品价值锚点、目标市场定价、客户利润结构与竞品压力区间，设计具备差异化竞争力的方案；在价格博弈中把握让步节奏，以利益最大化为核心目标推进成交。 价值锚定 竞品定价分析 让步节奏	KEY ACCOUNT STRATEGIC DEVELOPMENT 大客户关系深耕 超越“接单响应”模式，主动介入客户品类规划与供应链优化节点；通过定期业务回顾、专属选品报告与市场趋势分析，将合作从单次交易升级为战略合作伙伴关系，显著提升复购率与钱包份额。 QBR 业务回顾 钱包份额 关系资产化
SALES TEAM OPERATING SYSTEM 团队作战体系搭建 负责新人赋能、目标拆解与过程追踪，以 PDCA 管理节奏驱动团队稳定运转；将个人方法论提炼为可复制的培训体系，提升整体转化率与目标达成率；在组织层面构建“个人英雄”到“团队作战”的能力跃迁。 PDCA 人才赋能 方法论沉淀	PRODUCT & MARKET INTELLIGENCE 产品与市场洞察 从“主流价格带”升级为“产业链分析者”，深度理解市场需求趋势、渠道分销偏好、主流价格带与目标客户的真实决策逻辑；让每一次产品推荐都建立在数据与洞察之上，而非经验直觉，推荐更接近成交。 产业链分析 渠道洞察 决策逻辑拆解
PARTNERSHIP MODEL INNOVATION 合作模式重构 从单纯供货商角色主动演变为客户的品类共创伙伴，深度介入其选品规划、市场策略与产品迭代节点；通过共享市场洞察、联合开发与构建专属供应链方案，将买卖关系升级为利益绑定的长期合作同盟，实现双向锁定与增长。 品类共创 联合开发 长期战略同盟	AI AGENT TRADE WORKFLOW AI 工具辅助提效 在外贸业务中，我尝试将 AI 智能化工具融入客户开发、邮件撰写、客户背景调查等环节优化日常工作流程，从而提升业务效率和质量，并实现从市场与客户数据洞察到决策支持的更加高效、可执行的流程。 业务提效 流程优化 辅助决策

PROFILE DETAILS 联系方式

清晰、稳定、有判断力
持续保持好奇心我喜欢探索新事物，也习惯从不确定性里寻找机会
无论 卷者维护 还是 新客户开发，我都更偏向看见别人没看见的可能性

教育背景 杭州科技职业技术学院 国际贸易实务 2015.09 - 2017.06 课程方向: 国际贸易、法律法规、市场分析、文化研究、WordPress、德语。	联系方式 手机: 15958820755 邮箱: PalomaWang48@gmail.com 微信: PalomaWang0408 网站: www.palomawangcv.me
兴趣爱好 旅行、阅读、爬山、摄影、美食、收藏、羽毛球	目标职位 外贸业务开发
专业技能与软实力 AI 营销、视觉营销、Adobe PS/AI、产业链分析、高价值报价策略、展会开发、团队管理 PDCA、团队激励、执行计划、目标拆解、结果导向、复盘意识	

下载完整简历 PDF

返回首页 Back to Top