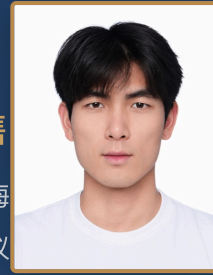


鲁丙敖

LU BINGAO · "STAN"

机器人海外销售

技术型硬件 B2B · 高客单工业品出海
上海 · 期望：上海 / 深圳 · 15-25K 面议



☎ 173-0380-7133 @ lba573753336@gmail.com 📱 微信：173-0380-7133 (同手机)

320W+

YTD 独立成交 RMB

10×

业绩同比跃升

11

国家 / 地区覆盖

70%+

50W+ 高客单项目占比

01 自我评价

PROFILE

工作背景

技术型硬件 B2B 海外销售 · 1.2 年业绩 **10× 跃升** (首年 40W → YTD 独立成交 **320W+ RMB**, 在谈 70W), 客户覆盖 **11 国 / 地区** (沙特 / 俄罗斯 / 澳洲 / 新西兰 / 瑞士 / 新加坡 / 挪威 / 巴基斯坦 / 菲律宾 / 香港 / 塞浦路斯)。专注 **50W-200W 高客单工业品 / 解决方案出海**, 单项成交量级对标工业机器人 / 储能设备 / 大型智能硬件整套方案。

目标方向

已在技术型硬件 B2B 出海方向验证 10× 业绩曲线, 可直接迁移到 **机器人出海**。核心迁移能力: 高客单工业品 / 设备销售、大客户 KA 开发、跨文化方案谈判、数字化销售 operator。

优势技能

- 高客单 B2B 全链路**: 覆盖客户开发 → 技术匹配 → 方案报价 → 合同谈判 → 交付履约 → 售后的完整链路; 熟练操作 L/C · T/T、PI / CI、EXW / FOB / CIF 单证。
- 全英跨文化商务**: 主导 **沙特某大型地产开发商 + 俄罗斯某大型连锁工厂** 来华考察全流程英文接待、厂区讲解、技术 pitch; 沙特 Big5 2025、俄罗斯 Mosbuild 2025、日本、新加坡 展会独立全英 pitch。英语四六级, 西班牙语基本沟通。
- 数字化销售体系 (差异化)**: 主导公司海外客户 CRM 从 0 搭建 (小满); 影刀 RPA 邮件自动化触达 **500+** 目标客户 → 有效线索 **50+** → 视频会议 **8 场** (漏斗 **16%**); Python 爬虫 **2000+** 精准线索; AI 工具链 (Gemini 客户背调 / Claude Code / openclaw / codex) —— **非传统外贸的独立 Operator 打法**。
- 资源整合能力**: 对内协调技术 / 研发 / 货代 / 单证; 对外对接 **国家级行业协会、大型地产商、跨国连锁品牌、系统集成商** 等多层级客户决策链。

综合素养

- 跨文化沟通**: 面对中东、独联体、澳新、西欧、东南亚多元客户独立推进全英谈判, 理解不同市场的决策文化与合规标准。

- 项目交付导向：在高客单、长周期海外项目中厘清客户核心诉求、把控节奏，从询盘到回款闭环。
- 抗压与应变：展会高强度场景下独立接待 + 转化；面对付款、海运、海关突发状况快速响应、协调多方减损。

02 核心能力

CORE STRENGTHS

销售形态

高客单 B2B 销售 企业级 KA 大客户 解决方案销售 工程集成类项目

海外代理商 / 系统集成商

商务场景

跨文化全英商务 跨国工厂接待 · 厂区 demo 海外展会 + pitch deck 国家级行业协会对接

数字化差异

全球 CRM 从 0 搭建 销售自动化 / RPA AI 工具链 Operator

03 工作经历

EXPERIENCE

上海美凯 Merry Sports · 外贸业务员（海外销售）

2024.12 — 至今 · 1.2 年

技术型硬件 B2B · 运动地板方向 · 产品线：Merry Flame 96mm / Merry Pro / Lock 22S / Mars（工程集成类）

客户开发 通过阿里国际站 + LinkedIn 主动开发 + 影刀邮件自动化 + 展会 多渠道并发获客 > 用 Gemini 做客户背调 + 公司技术匹配 + 首轮方案报价 > 累计 500+ 触达 / 50+ 有效线索 / 8 场视频会议

方案与谈判 根据客户场地（面积 / 用途 / 协会标准）定制产品组合 > 结合预算、技术标准、海运周期多轮迭代方案，衔接内部技术团队做参数适配 > 今年 YTD 独立成交 320W+ RMB，另在谈 70W

跨文化接待 主导沙特某大型地产开发商 + 俄罗斯某大型连锁工厂 考察 > 全流程英文商务接待、厂区讲解、技术答疑、现场提案 > 推进高客单项目从意向到合同落地

展会运营 独立筹备沙特 Big5 2025、俄罗斯 Mosbuild 2025、日本、新加坡、南昌 展会 > 全英展台讲解 + 标准化英文 pitch deck + 现场名片收集 + 会后触达 > 展会后期跟进转化多个高客单商机

客户体系 主导公司海外客户 CRM 从 0 搭建 > 小满平台设计客户分层 + 商机阶段 + 跟进 SOP，搭配影刀 RPA + Python 爬虫 > 沉淀公司大部分海外客户资源，2000+ 线索池 + 16% 邮件漏斗

风险管控 对付款（L/C 风控）、海运排期、海关合规等维度提前梳理风险点 > 协调内部单证 + 外部货代 + 客户端银行多方推进 > 首年三国落地（巴基斯坦 / 新加坡 418 m² / 香港）全部按期交付

KEY RESULTS · 主要成果

- 业绩轨迹：首年 40W RMB（含出口退税） → 今年 YTD 320W+ RMB（近 10x 跃升），在谈 70W；50W+ 高客单项目占比 70%+
- 客户覆盖 11 国 / 地区：沙特、俄罗斯、澳洲、新西兰、瑞士、新加坡、挪威、巴基斯坦、菲律宾、香港、塞浦路斯
- 主导跨国高客单项目：澳洲某跨国连锁品牌 200W / 新西兰某系统集成商 70W / 瑞士某国家级行业协会 50W / 俄罗斯某区域系统集成商 70W 在谈（详见下方项目案例）

上海泽琨机械设备 · 外贸业务（国际机械设备出口 · B2B 起点）

2024.07 — 2024.11 · 4 个月

全流程实操 参与国际机械设备出口项目，海外询盘跟进 + 报价 + 合同推进 > 完成外贸全流程（开发信 / 报价单 / PI / 出货跟单 / 售后）从 0 到 1 的实操 > 为美凯 10x 业绩跃升打下基础

项目一 · 澳洲某跨国连锁品牌 (KA 大客户) · 技术型硬件整套系统

¥ 200W

本年度单项目最大 · 角色：独立开发 + 交付（从开发到成交全链路）

项目描述

为澳洲某大型跨国连锁品牌提供技术型硬件整套系统，覆盖旗下多门店铺设需求。客户核心诉求是在差异化场地（不同气候、不同使用频次、不同空间规格）下保证材料稳定性和品牌技术标准一致性。

项目痛点

1. 中国供应商在澳洲市场认知度低，客户前期对技术参数与交付能力信任度不足
2. 多门店场地规格差异大，单一产品方案无法覆盖全部需求
3. 海运周期长 + 澳洲严格的环保合规标准（低 VOC 等）

管理过程

1. LinkedIn + 影刀邮件精准触达决策链，Gemini 做客户背调 + 行业竞品分析，建立首轮方案信任
2. 全英多轮视频会议对齐技术参数，针对多门店差异化场景定制一体化组合方案，提供澳洲本地合规测试数据
3. 协调公司技术 + 研发 + 货代 + 单证团队推进海运 / 清关 / 分批交付，全程英文同步进度

项目经验

跨境高客单项目的核心不是报价竞价，而是建立客户对技术方案和交付能力的深度信任；前期在客户背调 + 方案定制上的投入，会显著降低后期成交阻力。

项目二 · 瑞士某国家级行业协会（政府关联客户）· 专业级硬件方案

¥ 50W

品牌背书级客户 · 角色：独立开发 + 交付

项目描述

为瑞士某国家级行业协会供应专业级硬件系统，服务其国家级赛事及训练场地。客户核心诉求是符合国际行业联盟标准 + 高频使用下的耐磨与性能一致性。

项目痛点

1. 国家级行业协会对国际认证等级与第三方检测数据有极高审核门槛
2. 欧洲市场对中国品牌价格敏感度低，更看重技术合规和售后保障
3. 国家级协会决策流程长、涉及多轮技术评审和合规文件审查

管理过程

1. 提供符合国际标准的技术白皮书 + 第三方检测报告，提前扫除合规门槛
2. 协调公司技术 + 研发团队全英响应多轮技术评审问询，输出定制化技术答复
3. 围绕售后保障条款推进合同谈判，建立长期合作基础

项目经验

攻下高门槛机构客户（国家级协会）显著提升品牌背书价值，带动同类欧洲高端客户后续破冰；攻坚欧洲机构客户需要把“技术合规 + 售后保障”摆在价格谈判之前。

05 工具 / 能力

SKILLS

数字化工具

小满 CRM

影刀 RPA

Python

Selenium

Gemini

Claude Code

openclaw

codex

销售 / 营销

LinkedIn Outreach

Email Marketing

阿里国际站

展会策划 + pitch deck

跨文化接待

06 语言

LANGUAGES

英语 English

四六级 · 商务流利
 沙特 / 俄罗斯 / 澳洲 / 瑞士 / 新加坡 / 日本 展会 + 工厂接待

西班牙语 Español

基本沟通 (非母语级)

中文

母语

07 个人项目

PROJECTS · AI-ASSISTED

全部使用 AI 辅助编码 (Claude Code / Codex / Gemini) 独立完成 · 非程序员出身 · 目标均为“将销售工作的某段重复劳动自动化” · 完整版见 standpoint.me

情报监控 竞品 / 客户情报监控系统 > 每日自动抓取目标站点更新 → AI 对比历史快照生成差异日报 → 邮件自动推送 > 替代每天 1 小时手动刷同行网页

线索自动化 B2B 线索爬虫工具链 > 关键词批量爬取目标公司, 提取邮箱 / 电话 / 官网 / 决策人 → 去重 CSV → 衔接邮件触达 + 社媒发布 > 单日线索产出量级提升 10x

通话智能化 销售通话本地转写 + 陌拜训练器 > iPhone 录音 → 局域网推送 Mac → 本地 Whisper 离线转写入库 (零云端 / 无 iCloud) > 配合本地 LLM + TTS 扮演客户无限次模拟陌拜, 自动打分

AI 私域产品 私域知识问答助手 > Flask + 向量库 + LLM 检索增强 > 为自己的粉丝群提供精准答疑, 沉淀产品 / 行业知识资产, 缓解私信高并发

本地工具包 外贸销售本地工具包 (整合作品) > 统一入口: 竞品监控 / 通话转写 / 陌拜练习 / 线索生成 / 邮件自动化 > 全部本地运行 · 客户隐私 + 公司资料不出 Mac

GITHUB 开源 · [GITHUB.COM/POTATO-UU](https://github.com/potato-uu)

- ▶ 多智能体投资分析框架 · 中国 A 股 / 港股 / 美股 · 8 位投资大师人格 + 4 分析师协同决策 · 纯 prompt, 适配任何 skill 型 AI 助手
- ▶ 课程蒸馏工具 · Python · 把付费课程内容蒸馏成 Claude 顾问, API 成本不到 ¥1 / 课 · 知识资产化
- ▶ 思维框架合集 · 多门精选课程蒸馏后的 Claude skill 库 · 可复用的决策 / 分析 / 写作框架
- ▶ AI 体能训练教练 · AI-powered strength coach · 个性化训练计划生成

个人网站 · [STANDPOINT-ME.PAGES.DEV](https://standpoint-me.pages.dev)

- ▶ 完整项目列表 / 作品集 / 经历时间线 · 持续更新 · 手机电脑打开即可查看

08 教育经历

EDUCATION

上海师范大学 本科 · 旅游管理 (专升本)

2023.09 — 2025.06

中国人民解放军 义务兵服役

2021.03 — 2023.03

