

胡一平

出生年月: 1999.02 | 电话: 18519747216 | 邮箱: Huy1ping@126.com



教育背景&校园经历

中国矿业大学(北京) 土木工程 第二学士学位 211 双一流

2021年09月 - 2023年06月

中国矿业大学(北京) 工程力学 本科 211 双一流

2017年09月 - 2021年06月

校学生会: 担任主席, 承办110周年校庆系列庆典、校园十佳歌手大赛、校园创意市集、校迎新晚会、主持人大赛、一二九大合唱比赛等

荣誉奖项: “挑战杯”首都大学生创业竞赛银奖、校营销大赛冠军、中国矿业大学(北京)优秀主席/部长/干事

工作经历

北京海量数据技术股份有限公司 | 数字政府行业经理

2024年06月 - 2025年04月

- 客户开发 & 商机拓展:** 通过多元化渠道做客户开发和商机拓展, 完成系统部制定的年度责任田客户目标(责任田涵盖工信与民政部单位、下设事业单位及全国各省市工信厅/民政局)。在职期间客户关系拓新 20+, 落地商机 10+。
- 客情维护 & 信息洞察:** 持续维护客情关系, 定期拜访并介绍新产品方向(含信创数据库、AI数据库等), 拉通技术交流与售后服务; 建立行业深度合作关系, 协助多家单位完成市场调研、行业报告与文件制定。
- 拉通 POC & 区域赋能:** 主导工信/民政行业 ISV 生态拓展, 推进 POC 适配落地, 跨厂商协同(含华为、深信服及上海速连、梦创双杨等行业特定 ISV) 完成方案集成; 在职期间新拓合作 ISV 厂商 11 家, 带来项目机会 10+ 次, 具备将客户场景痛点转化为可落地解决方案的协同销售经验。
- AI产品推广 & 客户教育:** 面向客户与ISV厂商进行AI科普与需求对接, 帮助理解向量数据库在大模型应用落地、结构化与非结构化数据协同管理等场景中的实际价值; 通过多轮技术交流建立客户对AI+数据库方向的认知基础, 积累了将AI技术产品转化为客户业务语言的销售经验。

中建四局北京公司总承包分公司 | 党群活动专员&技术工程师

2023年07月 - 2024年06月

- 活动策划 & 活动执行:** 独立提出将二十四节气与国际节日纳入企划日历并设计节日对应玩法; 深度协助制定公司年度工作会与团代会等重要会议议程与庆典活动 SOP, 并负责预算制定、场地预定、商家联络、流程彩排等执行工作。
- 投标工作 & 成本核算:** 同时参与技术和商务两部分标书, 参与项目前期场地勘探及标书核心章节撰写, 负责最后标书合并、盖章、复核、现场报价等关键工作。在职期间参与全流程投标 4 次, 最终成功中标 2 次。

获得荣誉: 入职培训优秀学员、代表新员工发言、第一届团代会正式委员、见习期转正考核排名第一、2023年度京青年之星

创业经历

星见 StelRen | 清华背景观星文旅创业项目 商业化负责人

2025年05月 - 2026年03月

- 商业化方向梳理:** 主导将科普兴趣打造为可持续文旅产品的商业化路径设计: 通过深入理解用户(摄影爱好者/人文旅行者/知识消费者)的真实需求与痛点, 构建「线上引流+线下变现+游学延展」的分层商业模式, 明确高端小众深度体验定位; 全程参与从POC概念验证到活动落地的产品打磨, 主导定价策略与客群分层。
- 产品体系搭建:** 参与考察、设计并打磨「王牌路线+城市活动+公益科普」的价格梯度产品矩阵。夏日湖与翁牛特旗观星定位为极致暗夜体验的王牌路线; 京郊系列与观星展览则探索城市轻活动模式; 公园社区公益与线上科普讲座打开品牌客群与知名度。产品客单价覆盖 200-2000 元区间, 形成多层次产品线。
- 资源整合 & 渠道拓展:** 利用过往人脉, 尝试对接企业与学校客户资源, 探索将观星体验打包为企业 VIP 客户活动或品牌联名项目的可行性。协助对接户外、摄影、科普类 KOC 及社群, 通过内容合作与口碑传播为线下活动精准引流。
- 活动运营支持:** 深度参与项目落地执行, 主要负责供应商筛选及对接, 协助进行场地勘测、行程规划及用户服务流程优化。项目全年成功举办线上讲座 11 场, 线下观星及游学活动 15 场, 覆盖内蒙古夏日湖、翁牛特旗沙漠等 6 个省市与地区。

AC露营社 | 一站式露营服务创业项目 创业合伙人

2022年04月 - 2024年06月

- 营销活动策划:** 独立提出「露营第一站, AC做伙伴」品牌 slogan; 主导策划《等你下课看星星》进校快闪、《露营第一站》初次露营体验等线下 campaign, 设计现场抽奖、拉新折扣等玩法。策划线下活动 8 场、落地清北等 8 所学院路高校, 场均社群拉新 300+ 人。
- KOL/社群渠道:** 推动与飞盘社、吉他社等周边高校组织进行联名营销, 对接双方需求与档期, 策划《露营地音乐节》《公园飞盘活动》等联名活动 9 场; 与表白墙、哆啦校圈等校园 KOL 建联, 通过该渠道线上线下获客 1000+。
- ToB 拓展 & 销售策略:** 基于数据监测发现高租金单品闲置率偏高, 主导销售策略调整: 优化 SKU 结构、丰富套餐内容并推行企业陌拜拓客, 成功承接企业露营租赁 20+ 单; 对接企业客户决策链, 积累早期 ToB 销售全流程经验。

创业业绩: 作为品牌方代表接受 CCTV 英文频道露营行业专题采访; 多次参与明星路演、综艺录制; 为企业团建、大中型音乐节供货。

自我评价

- 销售能力:** 具备完整ToB销售闭环能力, 从客户挖掘、方案共创到合同签订、项目交付全程主导; 同时有 ToC/ToG 跨类型销售经验, 熟悉不同决策链路与沟通方式。
- AI 应用:** 日常高频使用 Gemini、Claude 等主流 LLM 辅助工作(信息收集、学习复盘、内容创作等); 持续关注大模型、Agent 框架及 MaaS 行业动态, 具备基础 prompt 能力。
- 商业洞察:** 以客户业务目标为导向, 善于将技术产品价值转化为客户语言; 有创业背景, 习惯在资源有限的环境中快速找到高价值突破口。
- 综合能力:** 有想法爱思考, 办事灵活方法多, 能兼顾大局和目标; 各种活动经历丰富, 能策划能执行, 能独当一面也能协同作战。