

Jerry

外贸销售 × 海外客户开发
× AI销售自动化

帮助中国企业更系统地寻找、筛选、触达和跟进海外客户。

联系方式

电话: 185-5176-9753
微信: JERRYME40
邮箱: jarapiko40@gmail.com
常驻: 南京 (线上办公)

求职意向

外贸销售 / 海外客户开发
工作方式: 远程 · 线上办公

核心能力

- 海外市场研究与ICP定义
- B2B客户开发 (Google / LinkedIn / 行业目录 / Google Maps / B2B平台)
- 客户资格筛选与线索评分
- 英语销售沟通 · Cold Calling
- 商务谈判 (价格 / MOQ / 付款 / 交期)
- AI销售自动化 (研究 / 筛选 / CRM / 跟进)

平台与工具

Facebook Meta Ads · LinkedIn · Instagram · Google SEO · Alibaba International · Made-in-China · Claude · ChatGPT · AI 自动化工作流

语言

- 英语 (商务流利)
- 中文
- 乌尔都语 (母语水平)

认证

- Meta Blueprint
- 阿里巴巴国际站认证

教育背景

江苏经贸职业技术学院
国际贸易专业
2022 - 2026

个人简介

4年以上外贸销售与海外B2B客户开发经验 (2022年至今), 长期以远程方式为多家中国制造企业提供国际市场开发、海外客户增长与B2B销售服务。将AI智能系统、Facebook广告投放、海外社媒营销与国际B2B销售深度结合: AI负责研究、数据与重复工作, 人负责判断、英语沟通、谈判与成交。以90天为周期建立客户池、主动触达与销售管道, 帮助企业获得持续、可衡量的海外询盘与订单机会。

工作经历

苏州可宜集装箱制造有限公司

2025.02 - 2025.12

外贸经理

- 统筹Facebook / Instagram / LinkedIn等海外社媒与B2B平台多渠道客户开发, 结合市场调研精准定位高潜力客户群体
- 搭建分层客户管理体系 (按规模、复购率、需求类型), 实现"线索挖掘→意向培育→长期合作"的全周期客户池运营
- 深度拆解客户需求, 联动供应链与产品部门定制"产品+服务"解决方案, 缩短订单转化周期; 以精细化报价策略与风险管控提升订单利润率与交付稳定性
- 搭建外贸团队培训体系 (社媒运营、谈判技巧、跨文化沟通), 建立订单全链路协同机制

浙江佳逊供应链管理有限公司

2024.03 - 2025.01

外贸经理

- 深度运营Facebook、Instagram、LinkedIn等海外社交平台, 精准挖掘高潜力海外客户, 通过邮件与社媒私信搭建稳定客户池
- 从询盘响应到合同洽谈全程匹配客户需求, 持续跟踪客户经营动态, 推动复购率与忠诚度双提升
- 规范沉淀客户资料, 实时反馈市场动态与竞品信息, 为产品策略与销售计划优化提供数据支撑

上海企蓉机械贸易有限公司

2023.06 - 2024.01

外贸经理

- 聚焦二手挖机、建筑机械等细分领域, 从需求挖掘、询盘转化到订单交付、售后维护搭建端到端外贸销售闭环
- 精通阿里巴巴国际站运营逻辑: 优化产品曝光、精准获客、询盘分层跟进, 将平台流量高效转化为实际订单
- 以精细化客户分类与个性化服务策略提升复购率与客户生命周期价值

无锡摩酷科技有限公司

2022.11 - 2023.05

外贸业务员

- 依托Google、Facebook、阿里国际站等全渠道资源, 调研目标市场与客户需求, 开发并维护多维度海外客户群体
- 深度参与从询盘报价、生产排期、物流报关到售后回款的闭环管理, 熟练运用CIF等贸易术语及信用证流程

南通济道机械设备有限公司

2022.04 - 2022.10

外贸业务员

- 机械设备出口销售一线实践: 目标客户搜索、开发信触达、报价与持续跟进

项目经历

JUNMORE 海外客户研究与资格筛选体系 — 为PVC / 铝材 / 门窗产品构建多国潜在客户数据库: 企业发现、真实性验证、类型分类、产品匹配、决策人研究、线索评分、去重与验证状态管理; 未验证信息确认后才进入触达。

全球客户增长引擎 — 整合社媒、Alibaba、Made-in-China、Google、LinkedIn、Email的多渠道获客系统, 配合客户分层、线索管理与长期转化机制。

TikTok Shop US (个人项目) — 独立运营美国TikTok小店, 实践美国市场、跨境电商数字化获客与产品运营。