



牛人已开启手机号隐私保护

您可使用BOSS直聘APP扫描二维码联系Ta

2ad871a545da3c641HF42di1GFZQyou6Uf.eWOWgmf_WMxRm



宋俊亚

女 | 32岁

9年工作经验 | 求职意向：商务经理 | 期望薪资：25-30K | 期望城市：北京



个人优势

- 行业经验：**拥有近8年教育行业商务运营经验，深耕全域渠道与达人分销体系建设，具备从0到1独立操盘全品类产品营销推广与整齐增长的全货架能力；
- 渠道资源：**长期深耕抖音、小红书、快手、视频号、微博等五个大平台，合作覆盖教育范围在90%以上精准垂类达人，积累大量稳定、高质量的合作资源，具备成熟的达人分发运营体系；
- 业绩成果：**主导多款英教辅爆款产品，单季度渠道稳定突破百万；甚至在无新品支撑的情况下，凭借存量产品精细化运营，仍可维持单季度50万+的业绩；
- 综合能力：**擅长营销方案全案策划、销售目标拆解与完成，具备良好的跨部门协同能力与抗压能力，能够在资源有限的条件下高效推动项目实现，实现业绩目标的持续稳定完成。

工作经历

新东方教育科技集团有限公司 商务经理 2024.01-至今

- **全域达人商务运营：**统筹抖音、小红书、快手、视频号、微博五大平台垂类达人资源开发与商务合作，深耕教育赛道，合作覆盖行业90%以上精准垂类达人，构建稳定高效的达人分销矩阵，实现全渠道规模化推广落地。
- **爆款产品营销策划：**围绕英语教辅、学习工具类产品，主导爆品孵化、流量投放与渠道推广全链路营销方案制定，精准匹配渠道流量与产品定位，统筹多渠道推广节奏与执行落地。
- **渠道销售统筹管理：**全面负责语法专项、新概念、单词、音标等核心教辅产品的全渠道销售推进与业绩达成，定期开展数据复盘与策略优化，有效管控渠道出货量，确保整体营收目标实现。

核心业绩

- **爆款打造：**依托单品战略扶持打法，成功孵化多款英语学习类爆款产品；语法专项、新概念、单词、音标系列单品仅凭微博单一渠道，单款销量突破5,000件+，有效提升产品市场知名度与品牌影响力。
- **营收业绩：**2024年至2025年上半年，借助新品矩阵与达人全域引流，单季度渠道营收稳定突破百万；2025年下半年至今，在无新品迭代支撑的条件下，凭借存量产品精细化运营，单季度平均营收仍维持50万+，有效稳固渠道基本盘。
- **资源沉淀：**长期深耕教育行业全域流量运营，积累大量优质达人资源与成熟渠道合作模式，具备从0到1独立完成选品孵化、渠道拓量到业绩维稳的全流程商务操盘能力。

世纪天鸿教育科技股份有限公司 商务经理 2021.09-2022.12

- **从0到1搭建线上渠道营销体系，**制定【爆品营销方案】，通过抖音/小红书/快团团垂类矩阵联动运营，为新品精准蓄力造势，推动新品在快团团平台单月业绩从0突破50万元。
- **负责抖音、快团团、小红书垂类渠道商务拓展，**为小初高教辅产品推广持续储备优质渠道资源。
- **主导高考作文书项目全链路统筹，**覆盖产品研发、策划、出版到推广全流程，并负责产品营销宣传落地。
- **建立产品推广全流程标准化方案，**涵盖物料制定与审核、FAQ话术设计、社群宣讲内容规划及社群SOP流程搭建。

- 深度挖掘抖音、微信、小红书等平台数百量级达人资源，主导合作洽谈，制定月度投放策略与节奏，建立完整投放资源库与体系，实现全流程精细化投放管理。
- 统筹KOL/分销/社群等头部渠道合作，按月管控渠道活动方案，依据各渠道属性灵活调整引流课与正式课转化抓手，将课程预约率及到课率提升5%-10%，有效提升ROI。
- 从0到1搭建社群运营SOP，联动销售、教研、教务多部门协同，构建每日物料种草、答疑解惑、学习干货讲座等内容矩阵；引入林小暖、果爸等头部KOL渠道后，月度KOL渠道业绩达500万元，占业务总量40%，转化率同比提升5个百分点。
- 周期性调整引流课包方案，定期开展用户及渠道访谈，持续迭代引流活动策划，为最终获客及转化负责。
- 建立周期性数据复盘机制，及时追踪投放数据，动态调整投放策略，持续优化推广效果与渠道转化效率。
- 与法务部门协同梳理业务边界，针对不同渠道属性与合作类型制定具体框架协议，明确风险条款，有效保障公司合规利益。

北京聪明核桃教育科技有限公司

商务经理

2017.07-2019.09

- 负责公司微信公众号广告投放业务，推动公司成为【海淀胖爸爸】首个商业化合作伙伴，并成为【卢璐说】、【爸爸真棒】等平台该品类唯一合作伙伴，建立长期稳定合作关系，持续为公司引入高质量付费用户。
- 与新媒体部门紧密配合，把控文案方向，依据公众号属性匹配差异化投放内容，构建完整公号投放资源库。
- 跨部门协同执行公司推广策略与政策落地，统筹资源确保业绩目标达成。
- 完成新媒体投放资源库及投放体系的从0到1搭建，形成可复用的标准化投放流程。
- 定期开展用户回访，通过电话访谈深入了解付费及非付费用户需求，据此持续调整课包卖点与活动形式，为业务招生赋能。
- 定期回访用户，通过电话访谈的形式，了解付费用户和非付费用户的情况，根据访谈的结果调整课包卖点、活动形式，为业务招生赋能；

教育经历**信阳师范学院**

本科

日语

2013-2017

2014年8月—9月，暑假期间，在浙江创世聚佳有限公司，担任人事专员。负责人员的招聘、公司信息得发布，资料的整理与打印。

2015年至2016年，在教务处担任助管一职，帮助老师管理资料、整理档案、数据录入等工作。

2016年7月至9月，暑假期间，在乐高机器人活动中心担任老师。主要负责的工作是课程的开发与教授。

2016年10月至12月，在白雀园小学参与支教活动。