

林靜文 | 資深客戶經理 | B2B SaaS 業務開發專家

中國臺灣, 台北市, 台北市, 台北市松山區敦化北路 123 號 8 樓, 105

☎ +886 912 345 678 • ✉ chingwen.lin@example.com • 🌐 <https://www.chingwenlin.tw>

📱 @chingwenlin • 📧 @chingwenlin

簡介

具備 7 年 B2B SaaS 與數位解決方案銷售經驗的資深客戶經理, 專注於企業客戶開發與關係維護。

- 累積管理超過 50 家企業客戶, 年度業績配額達成率平均 125%
- 擅長顧問式銷售、合約談判與跨部門專案協調, 能將客戶需求轉化為可落地的解決方案
- 熟悉 CRM 系統與數據分析, 透過客戶旅程優化提升續約率與客戶終身價值
- 具備優秀的簡報與溝通能力, 能與 C-level 決策者建立長期信任關係

教育背景

國立臺灣大學

學士, 企業管理學系, 成績: 3.9/4.0

<https://www.ntu.edu.tw>

2015 年 9 月 - 2019 年 6 月

- 主修企業管理, 輔修經濟學, 奠定商業策略與數據分析基礎
 - 擔任系學會公關長, 籌辦超過 10 場企業參訪與講座
 - 畢業專題「訂閱制商業模式之消費者留存分析」獲選為年度優良報告
- 課程: 行銷管理、消費者行為、策略管理、財務管理、商業談判、資料庫管理

工作經歷

智雲科技股份有限公司

資深客戶經理

<https://www.cloudthink.com.tw>

2022 年 1 月至今

- 負責台灣與大中華區企業客戶之 SaaS 解決方案銷售, 管理年度 3,000 萬元業績配額
- 連續兩年達成 120% 以上業績目標, 開發 20 家以上新客戶, 包含 3 家財星 500 大企業
- 主導客戶成功計畫, 提升續約率至 92%, 客戶終身價值成長 35%
- 與產品、行銷及技術團隊協作, 將客戶回饋轉化為產品優化建議

關鍵字: B2B SaaS、企業銷售、客戶關係管理、合約談判、業績成長

網訊科技股份有限公司

客戶經理

<https://www.netinfo.com.tw>

2019 年 7 月 - 2021 年 12 月

- 負責數位行銷與雲端服務解決方案之客戶開發與維護, 涵蓋零售、金融與製造業
- 達成季度業績目標 110%, 兩年內將負責區域營收提升 40%
- 建立標準化客戶拜訪與需求分析流程, 縮短銷售週期 20%
- 協調內部資源處理客戶問題, 客戶滿意度維持 4.8/5.0

關鍵字: 數位行銷、雲端服務、業務開發、客戶滿意度

語言

中文: 母語或雙語水平

英語: 完全專業水平

日語: 有限工作水平

關鍵字: 母語

關鍵字: TOEIC 950、商務談判

關鍵字: JLPT N2、日常會話

專業技能

客戶關係管理: 專家

業務開發: 高級

關鍵字: CRM、Salesforce、HubSpot、客戶旅程優化

關鍵字: 陌生開發、顧問式銷售、通路開發、業績預測

簡報與談判:高級

數據分析:中級

關鍵字:高階簡報、合約談判、跨部門溝通、衝突解決

關鍵字:Excel、Tableau、SQL、Google Analytics

榮譽

年度最佳業務獎

智雲科技股份有限公司

2024 年 1 月

表揚年度業績達成率最高且客戶滿意度優異之業務人員。

卓越客戶服務獎

網訊科技股份有限公司

2022 年 3 月

表彰在客戶關係維護與服務創新方面有傑出表現的員工。

證書

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

<https://trailhead.salesforce.com/credentials/salescloudconsultant>

Salesforce

2023 年 5 月

Google Analytics Individual Qualificationhttps://skillshop.exceedlms.com/student/catalog/list?category_ids=53-google-analytics

Google

2021 年 8 月

出版刊物

商業周刊

<https://www.businessweekly.com.tw>

顧問式銷售在 SaaS 產業的應用與實踐

2023 年 11 月

- 探討顧問式銷售如何協助 B2B SaaS 企業提升客戶留存與擴張
- 分享實務案例與客戶旅程優化框架

項目

企業客戶健康度預警系統

<https://github.com/chingwenlin/customer-health>

運用 CRM 數據與機器學習建立客戶流失預警模型

2023 年 3 月-2023 年 9 月

- 整合 Salesforce 與內部數據,建立客戶健康度指標
- 透過 Python 與 SQL 分析歷史續約資料,識別高風險客戶
- 系統上線後協助業務團隊提前介入,降低流失率 15%

關鍵字:CRM、Python、數據分析、客戶成功

興趣愛好

運動:馬拉松、羽球、登山

閱讀:商業策略、心理學、人物傳記

志願服務

台灣數位行銷協會

<https://www.tdma.org.tw>

業界導師

2021 年 9 月至今

- 擔任業界導師,協助年輕學子了解 B2B 業務職涯發展
- 每季舉辦工作坊,分享客戶開發與簡報技巧
- 參與協會產學合作計畫,協助媒合實習機會