

FDE 简历

Frank

生财编号：64710

求职方向：FDE · 组织提效 / AI 产品 | 两端都会 | 全职

公众号：红哥笔记

微信小程序：红哥笔记

微信：602732212

电话：18665997364

一句话介绍

长期在客户一线驻厂做销售易 CRM 软件实施交付，既理解真实业务流程，也能把需求推进到系统上线和结果交付。

目前在将 **AI Coding、Agent、Whisper 等 AI 能力** 带入 **CRM 项目交付** 和 **个人产品开发**：从业务问题出发，自己寻找方案、快速做出工具或产品，并通过真实项目和真实用户验证结果。

我选择的方向

两端都会 | 主投 FDE · 组织提效，兼顾 FDE · AI 产品

业务这一端

有多年 To B 企业数字化、CRM、产品和项目交付经验，目前任销售易高级交付经理，长期服务大型企业客户。

能够从真实业务出发，完成：

业务调研 → 流程梳理 → 需求分析 → 方案设计 → 开发实施 → 测试上线 → 验收回款

曾参与腾讯、金发科技、达梦数据库、欧科空调等大型客户 CRM 项目交付，对项目最终上线、验收和实施回款负责。

熟悉企业从销售线索、客户、商机、报价到合同、交付等业务流程，以及复杂组织中系统真正落地所面对的流程、人员和协同问题。

AI 这一端

参加过刘小排深海圈第二期的学习和 AI 大航海，AI Agent 航海，能把 AI 产品完整做出来，但没跑通变现，主要是个人原因，没有花太多信息去挖掘需求和持续上站。

在工作上，有用 AI Coding 与 Agent 工具解决真实工作和产品问题，实践包括：

- 使用 **Codex / AI Coding** 辅助产品设计、代码开发和业务逻辑修改；
- 使用 **Hermes + Whisper + AI** 搭建会议录音转录、会议纪要整理工作流；
- 使用 AI 辅助开发 CRM 项目数据处理工具；
- 独立推进微信小程序从需求、产品设计到开发、上线和用户验证；
- 持续探索 AI 在需求分析、代码理解、数据处理、项目交付等企业场景中的应用。

我的优势不是从 AI 出发寻找一个业务场景，而是长期待在真实企业业务和交付一线，现在开始用 AI 重做自己原本就在做的工作。

我最硬的一个成果

从 0 到 1 做软考高项垂直内容与知识产品，两年累计变现约 4-5 万元

工作之外，围绕「信息系统项目管理师」考试持续经营垂直内容和知识产品约两年。

这件事基本从 0 开始，由自己完成：

找用户问题 → 内容生产 → 用户积累 → 产品设计 → 销售转化 → 用户交付 → 根据反馈继续迭代

围绕真实备考需求，持续输出项目管理、论文写作、ITTO 学习等相关内容，并进一步设计备考资料、学习产品与服务。

最终在没有公司团队和成熟流量体系支持的情况下，**两年累计实现约 4-5 万元真实收入。**

这段经历让我真正建立起一个认知：

做出来不是结果，有用户愿意使用、愿意付钱，并真正解决问题，才是结果。

后来，我进一步尝试把原来的内容和资料产品软件化。

基于用户在 ITTO 学习和记忆上的需求，通过 AI Coding 推进「红哥笔记」微信小程序的产品设计和开发，上线约两周获得约 **700 名用户使用**。

这个小程序目前没有跑通商业化，累计用户也未突破 1000，但它让我真正完成了一次：

需求发现 → 产品定义 → AI 辅助开发 → 上线 → 获取真实用户 → 收集反馈 → 产品重构
的完整产品闭环。

相比单纯做内容，我开始具备了把一个想法直接变成软件产品并上线验证的能力。

AI × 真实业务实践

01 | AI 重构 CRM 会议纪要的流程

在真实 CRM 客户项目中，尝试搭建：

会议录音 → Whisper 转文字 → AI 整理 → 人工审核 → 客户会议纪要
的工作流。

典型 1 小时业务调研会议：

- 传统人工整理会议纪要：约 **60 分钟**
- Whisper 转录：约 **3 分钟**
- AI 生成结构化纪要：约 **2 分钟**
- 人工审核：约 **2-3 分钟**

单次处理时间从约 **60 分钟**下降至 **7-8 分钟**。

该流程已在真实客户会议中使用数次，最终纪要实际用于客户项目交付。

我没有把它包装成已经规模化应用的 Agent，目前更多是个人真实工作中的验证，但已经证明这类重复性项目工作可以被 AI 大幅压缩。

02 | AI 辅助 CRM 业务代码修改

在 CRM 实施过程中遇到前端业务逻辑调整需求。

由于部分能力无法通过标准配置实现，需要通过代码处理。

我将：

现有项目代码 + 业务规则 + 平台开发规范

交给 AI 理解和修改，使原本需要业务顾问描述需求、再由开发顾问分析和编码的部分工作，可以由我直接借助 AI 完成。

其中一次真实需求，传统开发协作预计约需要 **30 分钟**，AI 辅助约 **5 分钟**完成代码修改，代码最终应用于实际项目。

这让我开始尝试突破传统「业务顾问只提需求、开发顾问负责实现」的角色边界。

03 | AI 辅助开发 CRM 项目工具

CRM 项目实施过程中存在大量历史测试数据。

标准系统页面单次可处理的数据量有限，面对数万条测试数据时，人工重复操作效率较低。

针对这个问题，我使用 AI Coding 辅助开发数据处理小工具：

上传待处理数据 ID → 调用 CRM Bulk API → 自动分批执行

用于减少大量重复人工操作。

我的目标并不是为了“做 AI Demo”，而是持续寻找真实交付中那些重复、高频、可以被自动化的工作，再用 AI 把解决方案直接做出来。

过往的工作经历

销售易 CRM | 高级交付经理

2020.11-至今

主要负责大型 To B 客户 CRM 项目交付，担任项目经理，对系统最终落地、项目验收和实施回款负责。

代表客户：腾讯、金发科技、达梦数据库、欧科空调等。

核心工作

- 主导大型 CRM 项目全生命周期交付，包括业务调研、方案设计、系统开发、测试、上线及运维移交；
- 管理实施、产品、开发、测试、客户成功等跨职能项目团队；
- 推动 CRM 与客户真实业务流程结合，包括 LTC 等核心业务流程落地；
- 负责项目计划、需求范围、风险及关键客户关系管理；
- 协同销售和售前参与客户打单，负责实施方案、项目工作量评估、风险识别及售前讲标；
- 对项目交付质量、客户满意度、验收及实施回款负责；
- 项目验收后完成 IT 运维及客户成功团队移交，保障系统持续使用。

我现在重点在做的变化

过去我的核心能力是：

理解业务 + 定义方案 + 协调团队把系统交付出来。

AI Coding 和 Agent 出现以后，我开始尝试进一步变成：

理解业务 + 定义问题 + 自己快速把解决方案做出来 + 在真实项目中验证。

这也是我希望加入生财、成为 FDE 的主要原因。

高灯科技 | 客服系统产品经理

2019.06-2020.10

负责企业智能客服及呼叫中心产品规划、解决方案和项目落地。

涉及产品包括：

呼叫中心、在线客服、智能知识库、工单系统、质检系统、BI 等。

主要负责：

- 智能呼叫中心产品规划及解决方案设计；
- 业务需求分析及产品持续迭代；
- 客服系统与公司内部各业务系统深度集成；
- 千万级数据迁移与系统上线；
- 项目实施、团队、生命周期及成本管理；
- 线上问题处理及版本持续优化。

这段经历让我从产品视角理解企业内部复杂业务系统如何从需求走向真正落地，也成为后来进入大型 CRM 项目交付的重要基础。

跨越速运集团有限公司 产品经理

2017.04-2019.06

主要职责：

1. 负责 400 电话(95324) AI 智能语音导航智能流程设计及与物流 ERP 系统的对接。
2. 负责在线智能客服系统需求策划与项目执行落地。
3. 负责呼叫中心、工单系统重构项目，梳理呼叫中心系统需求与产品架构设计，任务分解及工作任务安排。
4. 负责呼叫中心产研项目管理，及物流ERP的OMS订单模块的产品设计与迭代

教育经历

我第一学历是高中，2006 年毕业，2007 年学了一年技术，2008 开始正式工作。在工作后，陆续成人高考获取专科学历，后面又通过网络教育，获得本科学历。因为过去的一些丰富工作经验，学习能力，踏实，综合能力比较强，在没啥学习的情况，得以在本科或硕士如云的互联网公司有自己的岗位，有一份还算不错的薪资。

本科 | 计算机科学与技术（网络教育）

2018.03-2020.09

专科 | 计算机科学与技术（成人教育）

2014.02~2016.01

为什么我想做 FDE

过去我的工作，本质上一直在做一件事：

进入一家企业，理解它的业务，发现问题，再通过系统和项目把问题解决。

区别只是过去解决一个问题，往往需要产品、实施、开发、测试多人配合。

AI 出现以后，我发现个人可以承担的边界正在快速扩大。

现在我已经开始用 AI 做产品、改代码、做项目工具、处理会议和交付工作，但这些实践还处在早期阶段。

我希望进入一个有真实业务、真实用户、真实反馈，同时真正把 AI 当成生产力而不是演示工具的环境。

我希望继续把自己从一个传统的企业项目交付负责人，变成一个真正能够：

进入业务 → 找到问题 → 自己做出来 → 推动使用 → 拿到结果 → 沉淀方案
的 FDE。