

徐扬

7 年工作经验 | 期望城市：北京 | 年龄：30 岁 | 13716180690 | pig928@vip.qq.com



个人优势

7 年企业级科技行业渠道生态、战略伙伴及企业市场经验，历任生态总监、华北区渠道总监、高级战略渠道经理，长期负责头部科技厂商生态、全国战略合作伙伴及企业客户业务拓展。

具备从伙伴规划 → 联合解决方案 → GTM 协同 → 商机挖掘 → 项目落地 → 伙伴业绩增长的完整业务经验。现负责全国战略伙伴经营，推动神州信息合作产出年增长近 30%，2025 年总签约金额 5000 万元+。

具备持续的 AI 企业应用实践经验。围绕 AI 智能体、MaaS、AI 安全、AI 语音机器人及数字人等方向，推动伙伴联合方案及客户场景落地；2026 年联合战略伙伴推出 AI Ready 一体机，并在金融客户实现实际应用，同时推动 MaaS + AI 安全等新方案进入合作体系。

具备金融及泛企业客户拓展经验，参与维信诺科技、梅赛德斯-奔驰金融、百济神州等企业客户机会及项目，能够结合伙伴行业能力、客户业务场景和公司产品能力设计合作路径，并协调销售、产品、技术及伙伴资源推动商业落地。

工作经历

深信服科技股份有限公司

高级战略渠道经理

2023.04-至今

内容:

全国战略伙伴经营

- 负责全国性战略合作伙伴经营，围绕伙伴业务能力、行业优势及公司战略方向制定合作规划，识别业务结合点并推动战略合作升级及创新业务导入。
- 以伙伴业务增长及合作产出为核心目标，推动神州信息合作产出年增长近 30%，2025 年总签约金额超过 5000 万元。
- 持续经营伙伴管理层及核心业务团队关系，从接手初期的负面评价逐步获得多个业务高层认可，打通行业联合方案、信创替代等关键合作通路，并推动伙伴董事长级领导参与公司年度活动。

联合解决方案与业务增长

- 联合神州信息打造战略级 AI 智能体产品，推动行业创新 AI Ready 一体机，并在渤海银行、承德银行等金融客户实现实践落地。
- 联合神州数码“神州问学”推出 MaaS 及 AI 安全联合方案，拓展 AI 领域新增合作机会。
- 联合神州信息先后打造银行业负载均衡联合解决方案，包括“神州信息 ESB + 深信服 AD”“神州信息核心系统 + 深信服 AD”，形成 500 万元以上单品商机，并帮助公司建立金融行业方案控制点。
- 推动中电信“源启平台”导入零信任及负载均衡认证组件，实现 180 万元产品采购，并进一步拓展“金融信息技术应用中试平台”等深层产品合作。
- 联合中国电子云推进超融合及桌面云 OEM 合作，双方共同制定市场计划，实现合作产出 1200 万元。

重点项目与资源协同

- 拉通内部产品、销售、技术及伙伴资源，参与并推进多个重点项目落地，包括维信诺科技办公桌面云项目（800 万元）、中国船舶 760 研究所海上实验数据平台存储项目（250 万元）、中电信实验室项目（180 万元）、梅赛德斯-奔驰金融桌面云项目（150 万元）。

荣誉

深信服 2024 年 Q4 冲刺奖 | 2024 年度卓越渠道（神州信息） | 2025 年 Q4 业务之星 | 2025 年优秀解决方案

厦门亿联网络科技股份有限公司

IP 话机线-华北区渠道总监

2022.08-2023.04

内容:

- 代理管理：华北区域话机代理商产品线年度、季度销售计划的规划和落实
- 市场开发：主要通过集成商等渠道关系、微软、华为等合作伙伴、中国移动等运营商关系三方面，挖掘商机线索，开拓市场及客户。
- 销售运营：订单签订、项目跟踪、代理日常工作管理、竞品信息收集等。

业绩:

- 2023 年开拓内蒙古市场，开拓新的代理商并签订 100 万的年度框架协议。
- 2022 年和中国电子 54 所成功谈判，主导了百万级话机项目的定制。
- 就职期间引导北区市场和华为 AICC 团队建立公司层面合作，引流行业重要渠道资源。
- 就职期间深化和微软 MTR 部门联系，挖掘百济神州等重要客户机会。

北京沃丰时代数据科技有限公司

生态总监

2020.01-2022.08

内容:

- 1. 公司战略合作伙伴关系搭建，并围绕华为进行商机资源开发
- 2. 负责公司江苏、天津、福建地区市场开拓及确立
- 3. 负责公司与华为合作的跨境电商行业线合作方案及商机落实

业绩:

- 1. 2020 年推动公司成为华为战略合作伙伴，入驻华为为自营商城。2022 年推动成为华为主体直签产品。
- 2. 2020 年-2022 年先后负责破冰福建省、江苏省区域市场，推动苏州子公司建立，为当地直销输出商机并带领销售团队打单。
- 3. 输出公司与华为产品线合作的多个融合方案，华为直播间相关智能客服 AGENT 主题培训线上观看人数 10W+。
- 4. 2020 年独立签单江苏省公安厅 AI 语音机器人项目，2021 年签单北汽集团内部员工服务中心 AI 文本机器人项目，2022 年签单北控水务员工共享服务中心数字人项目等

北京筑医台科技有限公司

经理助理

2019.07-2020.01

内容:

- 1. 负责医建联盟秘书处的日常事务性工作 & 协作单位的沟通对接等；
- 2. 负责项目活动策划案的撰写及活动的组织执行；
- 3. 负责筑医台副总编辑日程安排；
- 4. 负责公司重要嘉宾的来访接待、客户拜访等商务陪同、业务接洽工作。

项目经历

梅赛德斯奔驰金融桌面云

项目经理

2025.03-2026.09

内容：2025 年梅赛德斯金融客户计划进行思杰桌面云国产化替换，研发办公方向有 200 点需求。项目从需求引导阶段开始参与，期间在 POC 阶段成功屏蔽行业竞品友商，最终运作成为单一来源采购形式。

业绩:

- 1. 面向研发办公场景约 200 点桌面云国产化需求，从需求引导阶段进入项目，持续协调客户、伙伴及内部产品技术资源。
- 2. 在 POC 阶段完成方案竞争及客户需求引导，最终推动项目采用单一来源采购。
- 3. 项目签约金额 150 万元，成为深信服通过战略渠道实现思杰桌面云国产化替代的首个标杆案例。
- 4. 将项目交付经验反馈至产品侧，支撑后续版本迭代及外企国产化替代方案沉淀。

华为云海外 SAAS 呼叫中心项目

项目负责人

2021.11-2022.07

内容：2022 年华为云计划在东南亚、中东、拉美三个地区设立海外电销呼叫中心职场，一期总坐席数规模 100 个。2021 年底项目正式立项招标。2022 年初，正式中标成功。2022 年 8 月份，启动实施流程。

业绩:

- 1. 通过华为生态体系挖掘海外业务机会，参与东南亚、中东及拉美三大区域呼叫中心项目。
- 2. 作为商务负责人协调三轮评标中的商务、技术参数应答，并负责供应商及价格谈判。
- 3. 最终成功中标，项目总体规模约 50 万美元。

广州市供电局员工服务数字人项目

生态经理

2020.07-2020.12

内容：广州市供电局属于公司电力行业的代表性项目，该项目与华为合作共同挖掘推进，借助华为的客情关系和公司的产品能力，解决广州供电局七个部门的内部员工信息服务需求。

项目职责:

- 1. 沟通华为方项目进度和需求，从华为侧推进项目。拉通内部多部门资源，为项目推进做支撑。
- 2. 牵头协调华为方与公司方，促成双方共同合作，敲定项目分工架构和商务细节。

业绩:

项目收益：180 万中标项目项目成绩：公司电力行业代表性项目：公司与华为合作代表案例

核心能力

战略伙伴经营	全国战略伙伴 / 区域伙伴规划、伙伴业务分析、业绩目标管理、高层关系经营、合作模式设计
AI 解决方案商业化	AI Agent、MaaS、AI 安全、智能客服、AI 语音机器人、数字人、AI 一体机等企业场景合作
企业市场与 GTM	企业客户需求洞察、联合市场拓展、商机挖掘、伙伴销售协同、重点项目推进
复杂项目与资源协同	协调伙伴、客户及内部销售/产品/技术资源，推进 POC、商务谈判、项目交付及标杆复制

教育经历 | 首都经济贸易大学

本科 | 公共事业管理

2015-2019