



孙进松

- **公司及职务：** 上海瑞狮网络科技有限公司-销售VP
- **参选类别：** 年度数字营销创新力人物

- 一、人物简介
- 深耕移动互联网广告领域 10 年，兼具6 年互动广告、2 年程序化广告专业销售经验，是行业内少有的双赛道实战型销售人才，在移动互联网行业积累了广泛且优质的人脉资源。手握电商、运营商、保险、权益卡、工具、网服、短剧等多行业直客客户资源，深度对接阿里、京东、拼多多、美团、百度、唯品会等头部程序化广告主，同时拥有丰富的厂商及直媒资源储备。在职期间蝉联 2 届公司 Top Sales，现带领 8 人销售团队，聚焦数字营销广告销售的模式创新与资源整合，以销售视角推动数字营销资源的高效匹配与商业落地，凭借专业的资源操盘能力和团队管理能力，成为公司数字营销业务增长的核心支柱。

- 二、数字营销领域创新实践表现
- 立足销售一线，以客户价值和业绩增长为核心，打破传统广告销售单一资源对接的模式，结合双赛道销售经验，在资源整合、客户对接、团队打法上实现创新落地，适配多行业广告投放需求。
- 创新双赛道资源融合模式：整合互动广告直客、程序化广告头部平台及厂商 / 直媒资源，搭建三维资源池，打破赛道资源壁垒，为客户提供一体化广告投放解决方案，实现从资源售卖到方案定制的升级，提升客户合作深度。
- 建立行业客户精准匹配策略：基于行业深耕经验，针对电商、网服、快应用等不同行业客户投放特性，搭建客户需求画像体系，精准匹配资源与投放策略，提升资源匹配效率与签约成功率。
- 沉淀可复制的销售方法论：将个人资源对接、客户谈判的实战经验沉淀为标准化方法，通过行业经验分享、实战带教实现个人能力团队化，推动团队销售能力整体提升。

- 三、核心工作成果
- 以创新打法结合优质资源储备，实现个人与团队业绩双重突破，成为公司数字营销业务标杆：
- 个人业绩稳居前列，凭借双赛道经验与资源整合能力，蝉联 2 届公司 Top Sales 称号，核心业绩指标稳居团队首位；
- 落地头部资源合作，成功对接阿里、京东、美团、百度等头部程序化广告主，建立长期稳定合作，填补公司多项头部平台业务空白；
- 团队业绩表现优异，带领 8 人销售团队聚焦客户与资源拓展，团队多次 100% 完成公司 KPI 指标；
- 拓展多行业客户版图，实现电商、网服、快应用、c类预算等多行业核心直客覆盖，推动公司业务多行业布局。

- 四、业务拓展与团队管理能力

- (一) 业务拓展

- 依托 10 年行业人脉与资源储备，持续开拓优质直客、头部广告主及媒体资源，搭建移动互联网广告全品类资源池，大幅拓展公司业务边界；为公司引入稳定的广告投放预算，推动核心客户预算持续增长；推动公司广告业务从互动广告向“互动 + 程序化”双赛道转型，优化业务结构，提升公司市场竞争力。

- (二) 团队管理

- 针对销售新人痛点，建立“一对一带教 + 经验分享 + 案例复盘”的培养体系，带领新人快速适应岗位；推动团队内部资源共享与客户协同，打破个体资源壁垒，提升团队整体签单效率；以目标为导向，为团队成员制定个性化业绩计划，及时解决业务问题，打造高执行力、高凝聚力的销售团队。

- 五、行业影响力与价值贡献
- 为多行业客户提供定制化广告投放方案，实现广告投放精准化与高效化，助力客户提升投放 ROI，实现品牌曝光与销售转化双增长，获得客户长期认可与深度复购；
- 以个人创新销售模式和突出业绩为公司销售团队树立标杆，将个人方法论沉淀为团队经验，推动公司销售业务标准化发展，为公司培养多名专业移动互联网广告销售人才；
- 凭借行业深耕积累的良好口碑，与头部广告主、厂商、直媒及多行业直客保持长期合作，实现行业资源的有效衔接与高效匹配，推动数字营销资源商业落地；
- 作为双赛道资深销售，探索出“互动 + 程序化”资源融合的销售模式，为移动互联网广告销售领域提供可落地的实践思路。