

投递岗位：Kimi AI 研究员

王茗

AI 生产力 / Agent 产品战略用研 | AI 应用业务洞察

手机 18516221009 邮箱 kloseleo@sina.com 本科：安徽科技学院 信息与计算科学



10 年以上企业服务、SaaS、云计算与 AI 应用相关经验。曾在百度、网易、联想、腾讯、阿里等平台型企业负责 AI 应用专项、生态渠道、商业化规则及行业场景拓展。近年重点围绕客服 Agent、AI 数字人、视觉 AI、医疗 AI、GPU、Token 与 Agent 生态推进业务规划、场景验证、伙伴共创和跨团队落地。优势是能把客户、伙伴与项目现场的一线反馈整理成结构化判断，并推动产品、业务和商业化动作闭环。

AI 应用	Agent 场景	用户/客户洞察	反馈闭环	生态商业化	跨部门推动
-------	----------	---------	------	-------	-------

核心匹配

AI / Agent 一线经验 百度、网易阶段直接负责客服 Agent、AI 数字人、视觉 AI、医疗 AI、GPU、Token 与 Agent 生态合作。	场景洞察与反馈抽象 通过客户拜访、伙伴共创、重点项目复盘，识别真实需求、落地阻力、产品边界和行业机会。
反馈机制与流程搭建 搭建客户档案、项目追踪、销售 SOP、伙伴规则、专项行动等机制，让一线问题进入业务闭环。	跨团队推动落地 长期协同产研、售前、行业专家、实施、交付、增长及外部生态伙伴，将判断转化为行动。

工作经历

2025.02 至今

渠道生态总监

百度集团 - 百度智能云 - 大模型 AI 应用专项组

- 负责客悦（客服 Agent）、慧播星（AI 数字人）、一见（视觉 AI）、灵医（医疗 AI）等 AI 应用产品生态与渠道专项。
- 围绕 Agent 产品、GPU、昆仑芯、算力 Token 等能力推动生态合作，沉淀客户在算力、模型能力、集成成本、交付周期和商业规则上的真实反馈。
- 面向工业、零售、餐饮、泛互联网等行业推进场景化推广，通过客户拜访、伙伴共创、项目复盘识别高频需求和产品落地阻力。
- 推动工业领域 AI 工业大脑生态合作，与浙江邦业、北京帮安迪、深圳惠友安等伙伴达成年度千万级合作框架。
- 在 Agent 方向推动客服 Agent、Openclaw 等产品 ISV 合作，围绕客户服务 workflow、知识库接入、人工协同和交付边界形成场景判断。

2023.08 - 2025.02

全国渠道生态总监

网易集团 - 数智事业部 - 七鱼客服 Agent 业务部

- 负责网易七鱼全国伙伴生态团队（8 人），承担全国代理商业绩目标近亿元。
- 围绕客服 Agent、在线咨询、工单、知识库、人工协同等场景，沉淀 B 端客户在 AI 客服落地中的核心需求。
- 建设营销标准化、服务标准化、能力标准化机制，帮助伙伴理解产品能力边界、客户沟通话术和典型行业解决方案。
- 建立客户档案管理、五阶段销售 SOP 和重点项目追踪机制，联动售前、行业专家、实施、交付推动客户落地。
- 面向政府、泛零售、工业制造、泛互联网等行业组织打法共创，形成差异化行业方案并推动产品问题进入闭环。

2022 - 2023

生态渠道业务负责人

联想集团 - SSG - 生态渠道部

- 负责联想商用服务业务战略生态合作，包括生态伙伴产品引入、产品整合和面向业务销售推广。
- 负责联想擎天生态市场建设，以擎天引擎五大能力为核心，完成门户 Portal 从 0 到 1 搭建。
- 全国生态体系引入产品型生态伙伴 70+ 家，联动解决方案集成商 100+ 家；拉通生态项目 50+ 个，落地项目金额过亿元。

补充经历

2020 - 2022

乐享全国渠道生态负责人

腾讯集团 - TEG - 乐享

- 全面负责腾讯乐享产品渠道商业化政策制定、业务规则梳理、全国伙伴招募、生态合作和商机运营。
- 推动与腾讯云、企业微信等内部团队的流程及业务合作，建立与微盛、喔趣、Knex 等产品生态的融合合作模式。
- 探索政务、教育、医疗等行业生态合作，全国招募伙伴 300+ 家，构建 1000 人以上服务团队。

2018 - 2020

渠道生态商务运营

阿里巴巴集团 - 阿里云 - 钉钉

- 负责钉钉、Teambition 全国服务商伙伴生态运营、培训、赋能及认证，参与重点客户 BD 协调和解决方案匹配。
- 负责前线 KPI 规则、服务商引入清退规则、服务商发展模型、佣金规则和激励活动制定，推动伙伴管理系统化建设。
- 负责广佛地区服务商体系开拓，落地“钉钉+”平台模式，开拓本地伙伴 50+ 家，服务客户数超过 1 万家。

2013 - 2018

北方大区经理

北京二六三 - 渠道部

- 负责江苏、北京及北方大区渠道业务，制定区域发展规划、政策和销售策略，带领团队完成区域业绩。
- 采用销售漏斗进行数据化管理，分析客户推进阶段与转化效率，并将销售激励活动进行全国推广。
- 主导重点客户跟进，与用友、泛微、Polycom 等 ISV 厂商沟通合作，推动多渠道复合型销售。

代表项目

<p>AI 应用行业场景洞察</p> <p>围绕客服 Agent、AI 数字人、视觉 AI、医疗 AI 等产品，结合客户需求、伙伴能力和行业场景进行专项规划，识别模型效果、ROI、交付周期、数据安全和集成路径等关键关注。</p>	<p>客服 Agent 反馈闭环</p> <p>在网易七鱼建立重点客户档案、五阶段销售 SOP 和项目追踪机制，联动售前、行业专家、实施与交付，把客户需求、竞品反馈和交付风险回流到业务侧。</p>	<p>长江三峡集团项目</p> <p>负责 566 万通讯文档平台项目需求沟通、投标协调、实施部署、产品修改与结项安排，具备从需求到交付的完整项目管理经验。</p>
---	---	---

方法与迁移能力

<p>业务问题转研究问题</p>	<p>能从业务目标、客户阻力、产品边界和商业化规则反推研究重点，适合承接 AI 生产力赛道战略用研。</p>
<p>定性 + 数据化视角</p>	<p>过往通过客户沟通、伙伴反馈、重点项目复盘、销售漏斗和转化数据识别需求，可进一步迁移到深访、问卷和行为数据分析。</p>
<p>一线反馈到产品闭环</p>	<p>有客户档案、项目追踪、销售 SOP、伙伴规则和专项行动经验，适合搭建 Kimi 核心用户反馈机制。</p>
<p>教育背景</p>	<p>2008 - 2012 安徽科技工程大学（原安徽科技学院） 统招本科 信息与计算科学；2011 数学专项奖学金。</p>