JANN WONG 王嘉欣

hello@jannwong.com · 微信：jannwonguk · jannwong.com/zh-cn · linkedin.com/in/jannwong · 伦敦 · 计划到中国工作 · 需工作许可支持

产品与商业化高管 | 连续创业者 | 消费与平台业务

职业亮点

经验	15 年产品、增长与商业化领导经验
团队	在新加坡、印度尼西亚、日本、美国及英国从零组建本地团队
商业规模	TourHero GMV 突破 5,000 万美元
增长成果	Voyagin 12 个月内预订旅客突破 100 万

求职方向

寻求负责中国企业出海业务的领导岗位，主导海外市场进入、GTM、增长及 P&L，对商业结果负责。重点市场包括美国、英国及东南亚。

职业概述

拥有 15 年产品、增长与商业化领导经验，曾在亚洲、欧洲及美国市场拓展消费与平台业务，并在新加坡、印度尼西亚、日本、美国及英国组建本地团队。联合创立 TourHero，推动 GMV 突破 5,000 万美元。此前在 Voyagin 全面负责 P&L、产品与商业增长，推动业务实现盈利；Voyagin 后被乐天以 7,000 万美元收购。普通话、粤语、英语和马来语均为母语。来自马来西亚，曾在上海实习，现在计划到中国工作。

工作经历

TourHero — 2020 年至今

联合创始人、首席产品官兼首席营销官（CPO & CMO）

新加坡、纽约、伦敦 | 社群驱动的团体旅行平台业务

- 联合创立 TourHero，在新加坡、美国和英国组建本地团队，带领 **30 人**跨职能团队，负责产品、工程、数据、GTM 与内容。
- 推动 **GMV 突破 5,000 万美元**；成团行程同比增长 **14 倍**，旅客端实现零付费获客。
- 将社群主理人 CAC 降低 **88%**，实现 **4.7 倍 LTV:CAC**；12 个月内将 NPS 从 **37** 提升至 **77**。
- 推动 AI 即时行程覆盖率从 **10%**升至 **80%**，行程创建时间缩短 **60%**。
- TourHero 获 Lightspeed Venture Partners 及 Sequoia（现为 Peak XV）投资支持。

Voyagin — 2015 至 2019 年

首席营销官兼产品负责人（CMO & Head of Product）

新加坡、曼谷、东京 | B2B2C 旅行体验平台业务

- 全面负责 **P&L**，统筹产品、GTM 与商业增长；在新加坡、印度尼西亚和日本组建本地团队，其中包括日本出境旅游市场营销团队。
- 从数百名客户起步，**12 个月内预订旅客突破 100 万**。
- 将整体转化率提升至原来的 **2.7 倍**；**3.5 个月**内实现单位经济模型（UE）转正，**9 个月**内实现净盈利。
- 推动产品支持 **7 种语言、20 多种货币**。
- Voyagin 后被乐天以 **7,000 万美元收购**。

工作经历续

Bottlesofjoy

2014 至 2016 年

联合创始人

新加坡 | 线上葡萄酒与香槟业务

- 在 **6 个月**内实现盈利。
- 高购买意图关键词的 Google 自然搜索排名升至第一。

Lean Metrics

2014 至 2015 年

联合创始人

新加坡 | 效果营销咨询公司

- 在 4 个月内将客户转化提高 **178%**，将 CPC 降低 **58%**。
- 管理每月超过 **20,000 新加坡元**的广告预算，并对投资回报承担完整责任。

Gallup

2011 至 2013 年

高级顾问

新加坡及亚太地区 | 管理咨询公司

- 2 年内晋升 2 级，并开拓 Gallup 越南市场。
- 管理超过 **100 万美元**的客户项目组合。
- 带领 5 至 15 人的跨国团队，成员分布在新加坡、中国、澳大利亚和印度。

喜达屋酒店及度假村

2008 至 2009 年

全球销售办公室协调员（实习）

上海 | 酒店集团

- 协调亚太地区销售机会、区域业务报告及行业活动执行。

教育背景

新加坡国立大学 | 生命科学理学学士，科技创业辅修 | 2006 至 2010 年

新加坡国立大学海外学院（上海） | 创业项目 | 2008 至 2009 年

在喜达屋任职期间，于复旦大学兼读创业相关课程。

资质与荣誉

Gallup CliftonStrengths 认证教练 · 女性领导力卓越奖，CMO Asia，2018 年 7 月

清华大学微信小程序开发基础课程，修读中

语言

普通话、粤语、英语和马来语均为母语。