

汪久量 Joseph Wang

数据科学家 | 增长实验 · 定价优化 · AI 数据产品

上海 | +86 137 5718 7261 | joseph@josephjwang.com | linkedin.com/in/josephwang-ds | github.com/josephwang-ds | josephjwang.com/demos

个人简介

9 年数据分析与数据科学经验，曾服务加拿大汽车、零售与消费品企业，近年聚焦增长实验、定价优化、客户经营与 AI 数据产品。主导企业福利卡券增长实验与增量运营（14 天核销率 +6.2pp）、汽车零部件定价与库存优化（品类毛利率 +2-4pp）、客户生命周期与经销商绩效体系（30+ KPI、50+ 经销商）。擅长以 SQL、Python、统计实验与机器学习，把业务问题转化为可验证、可执行、可持续监控的经营决策。

核心技能

数据分析与实验：SQL、Python / Pandas、Funnel / Cohort、客户分层、RFM、A/B 测试、随机对照实验、SRM、MDE / Power、Guardrail Metrics、Holdout

机器学习与决策：Ridge / Logistic Regression、XGBoost / LightGBM / CatBoost、特征工程、交叉验证、MAE / WAPE / AUC、SHAP、Uplift 离线评估

定价与客户经营：定价分析、需求预测、库存优化、CLV、Churn、P&L / Price-Volume-Mix、Scenario Simulation

AI 与数据产品：LLM Evaluation、Prompt Engineering、RAG、Text-to-SQL、受控 ChatBI、Streamlit、Tableau、Power BI

工作经历

上海御越信息科技有限公司 | 数据科学家 / 数据分析顾问 | 上海

2022.09 – 至今

企业客户数据分析与 AI 应用：围绕企业福利、电商运营与经营复盘场景，参与数据整合、指标体系、Funnel 诊断、用户分层、运营实验与分析工具交付；其中福利卡券增长实验为重点项目。

- 用 SQL、Python 整合活动、用户、权益、订单与核销数据，沉淀通用分析数据模型；在覆盖 5,000 名员工的福利卡券活动中建立指标体系与发放、触达、访问、领取、核销、履约 6 步 Funnel（14 天核销率 31.2%），定位各阶段转化断点。
- 对约 1,500 名已访问未核销用户设置对照组与到期提醒组，比较 14 天核销率，提醒组由 28.6% 提升至 34.8%（+6.2 个百分点，经 SRM 与平衡性检查）；据此把策略从全量补贴改为按用户活跃度、历史核销与活动响应做分层提醒与重点人群触达，减少对低增量人群的补贴浪费、提升预算使用效率。
- 为企业客户提供电商运营与经营复盘分析：按渠道与品类拆解 GMV、转化、客单价与复购，结合 SKU 毛利测算与竞品比价支持选品定价，并基于销量节奏与供应周期输出补货建议。
- 将指标字典、标准 SQL 与复盘模板沉淀为自动化报告及受控 ChatBI 原型（白名单 SQL、只读查询、字段权限、数据隔离与结果校验），将部分高频指标取数与初步活动复盘从人工 1-2 个工作日缩短至分钟级查询与解释。

Lordco Auto Parts | 定价与库存分析师 | 加拿大 BC 省

2020.07 – 2022.06

汽车零部件 SKU 定价与库存经营优化：围绕数十万 SKU 及数百万级销售、价格与库存记录，构建结合模型建议、业务护栏与人工审批的定价和库存决策系统。

- 整合 POS 销售、商品目录、成本、竞品价格、门店库存与供应周期，按 SKU、门店与客户类型（Retail / Trade / Fleet）追踪价格实现率、毛利率、销量、周供应与库存周转，建立统一定价与库存监控体系，覆盖 90%+ 活跃 SKU。
- 对比线性基线 with 梯度提升模型（XGBoost / LightGBM / CatBoost），以需求预测模型评估不同候选价格下的预计销量与毛利，再在成本底线、目标毛利、竞品价差、最大调价与折扣护栏下生成参考价格；相关品类毛利率 +2-4pp、价格实现率 +约 2pp。
- 建立价格与库存联动规则（高库存慢销 SKU 促销/清仓，低库存高需求 SKU 提示补货并限制激进降价）；自动化周度定价与库存报告，持续监控异常折扣、库存周转、老化库存与缺货风险，每周节省团队约 10 小时。

梅赛德斯-奔驰加拿大 | 商业与零售规划分析师 | 多伦多

2017.11 – 2020.06

客户生命周期、忠诚度与经销商绩效分析：连接客户、车辆、金融/租赁合同、售后服务与经销商数据，识别回厂、换购机会与客户流失风险。

- 整合 CRM、车辆、零售及金融/租赁合同、质保、维修工单与满意度数据，按购车季度构建 Cohort 并按车型、金融/租赁类型与服务经销商拆分，跟踪首次服务时间、6/12/18 个月回厂率与服务间隔，识别高忠诚、潜在换购/CPO 与售后流失客群。
- 探索未来 12 个月复购/续租意向评分方法，基于 Logistic Regression 与梯度提升模型做离线验证，辅助识别高意向、CPO 潜力与售后流失风险客户；营销增量建议通过 Holdout / 对照验证，不直接以模型评分归因。
- 基于车辆生命周期与合约到期窗口输出续租、置换与复购机会名单，支持经销商客户关怀与营销；将销售、售后与 CX 目标拆解为 30+ KPI，主导 Tableau 看板与激励核算，支持 50+ 经销商，每月节省约 2 个工作日。

早期经历：GE Appliances 财务分析师（2016.07-2017.11）：预算、滚动预测、P&L 与 Price-Volume-Mix；MetLife 精算分析实习生（2013.01-2013.04）：寿险定价、准备金数据与 Excel 精算底表。

精选项目（个人项目，在线 Demo 见 josephjwang.com/demos）

Review Intelligence | 多语言评论分析：NLP / LLM 评估与部署决策

- 基于 46,730 条中文评论（18 个 Aspect 类别）与英文跨语言验证集，统一评估 TextBlob 基线、Zero-shot / Few-shot LLM 与轻量微调小模型，指标覆盖 Macro-F1、评分 MAE、JSON 有效率、延迟与成本。
- 输出部署决策：Zero-shot 跨语言最稳定，中文 Few-shot 提升中文情感但对英文有负迁移，微调小模型适合结构固定、高频调用、成本敏感场景。

客户价值与流失预警 | RFM 分层 → 6 个月 CLV → Churn 预警 → CRM 动作

- 18 个月 Calibration + 6 个月 Holdout 时间切分：K-means RFM 分层，BG/NBD + Gamma-Gamma 预测 6 个月 CLV，Holdout 相关性 0.84。
- 诊断 1-P(alive) 做流失分类失效的原因（AUC 0.44、误判 one-time buyer），改用 Logistic Regression 提升至 AUC 0.81，按价值 × 风险矩阵输出 Protect / Win-back 等 CRM 动作。

AI 量化研究看板 | 信号打分 → 策略回测 → 稳健性检验

- 搭建研究型量化分析 Demo，覆盖多标的信号评分、技术指标拆解、MA/动量/组合信号回测、基准对比、回撤分析与交易日志复盘；通过持仓滞后一日、交易成本、参数敏感性和样本内/样本外验证提升回测可信度，定位为作品集展示，不涉及实盘或投资建议。

教育背景

西北大学（Northwestern University）| 数据科学硕士，GPA 4.0 / 4.0 | 美国芝加哥

2022.06

Guideline Pricing Capstone：基于 91.1 万条脱敏电信报价构建 B2B 指导价模型，为 33.6 万条开放机会生成推荐价；选用可解释的 Ridge，交付 win/loss 与竞品趋势看板。

滑铁卢大学（University of Waterloo）| 数学学士，精算科学与统计学双专业 | 加拿大滑铁卢

2015.06