



陈大鹏

- **公司及职务：**辽宁达因防腐工程有限公司售渠道负责人
- **参选类别：**年度数字营销创新力人物

在技术革新的浪潮中，陈大鹏始终走在前列，十分注重技术创新与应用，擅长运用先进工具优化生产流程，不断提升产品的市场竞争力。在客户关系管理上，他凭借出色的沟通与协调能力，与客户建立起稳固的合作关系，为业务的持续增长注入强劲动力。凭借专业的背景知识和丰富的实战经验，陈大鹏已然成为市场营销领域中不可多得的杰出人才。



★曾长期跟踪客户欧姆龙健康医疗，在客户每一代产品（如血压计、体温计等）更迭换代时导入3M材料。主要应用在小部件组装，面板组装，壳体密封，屏幕保护等。如，2015年发现客户在新开发电子体温计的时候遇到测温单元在小空间灌封粘接问题，利用类似成功案例说服客户，进行一系列测试最终解决客户难题，拿到客户全部体温计胶水份额。

OMRON 欧姆龙

Sensing tomorrow™



★2012 年开发新客户固特异轮胎的标签业务，个人当年销售增长率超 100%，获3M 销售 HeroTOP100 奖励。300 万/年。

★2013 年在宇田电子发现手机天线组装业务机会，利用 3M 在多平台的成功案例和技术实力，从韩资供应商手上抢到份额。

★2017 年利用 3M 标签拿到客户首订单，之后发现 ecu 芯片环氧底料的生意机会，利用几个产品整合一起的综合性价比的优势拿到订单包。

★从 2019 年松下汽车电池大连建厂开始跟进，拜访松下的多位日本顾问以及中方管理层，累计组织 10 次技术研讨会，推广 3M 在电芯固定以及电池包组装的成功经验。在松下组装方式以机械固定为主的条件下继续寻找生意机会，2023 年已在生产辅材上销售 20 万/年，并成功把经销商导入到松下电池的供应商列表，对主材的销售如吸音棉等业务也有 100 万的销售额。

★2021 年与汽车电池客户新源动力建立联系，发掘了客户燃料电池离子交换膜的定位的痛点，2022 年在上汽大通项目上销售额 30 万。

客户视角评价：

- 作为陈大鹏的客户，我们深刻感受到了他在数字营销方面的卓越能力和创新思维。在合作过程中，他始终能够准确把握我们的需求，并针对性地提出切实可行的营销方案。这些方案不仅创意十足，而且能够精准触达目标受众，有效提升了我们产品的市场影响力和销售业绩。更难能可贵的是，陈大鹏非常注重与客户的沟通协作，总是能够及时响应我们的反馈，不断优化调整营销策略。这种以客户为中心的服务理念，让我们深感信赖和满意。

合作伙伴视角评价：

- 与陈大鹏的合作，让我们深刻体会到了什么是真正的数字营销创新力。在项目中，他不仅展现了深厚的行业知识和技术背景，更以其独特的营销视角和敏锐的市场洞察力，为双方的合作带来了源源不断的创意和灵感。他非常注重团队协作，总是能够充分调动各方资源，确保项目的顺利推进。同时，他对于营销效果的追求近乎苛刻，这种精益求精的态度，使得我们的合作项目屡屡取得超出预期的成功。

同事视角评价：

- 在同事眼中，陈大鹏是一位极具魅力和影响力的领导者。他不仅具备卓越的技术研发能力，更在数字营销方面有着独到的见解和丰富的实战经验。在日常工作中，他总是能够以身作则，带领我们不断探索和创新，推动团队整体能力的提升。他非常注重团队氛围的营造，总是能够倾听我们的意见和建议，给予充分的信任和支持。在他的带领下，我们团队不仅完成了多个具有挑战性的营销项目，更在行业内树立了良好的口碑和品牌形象。