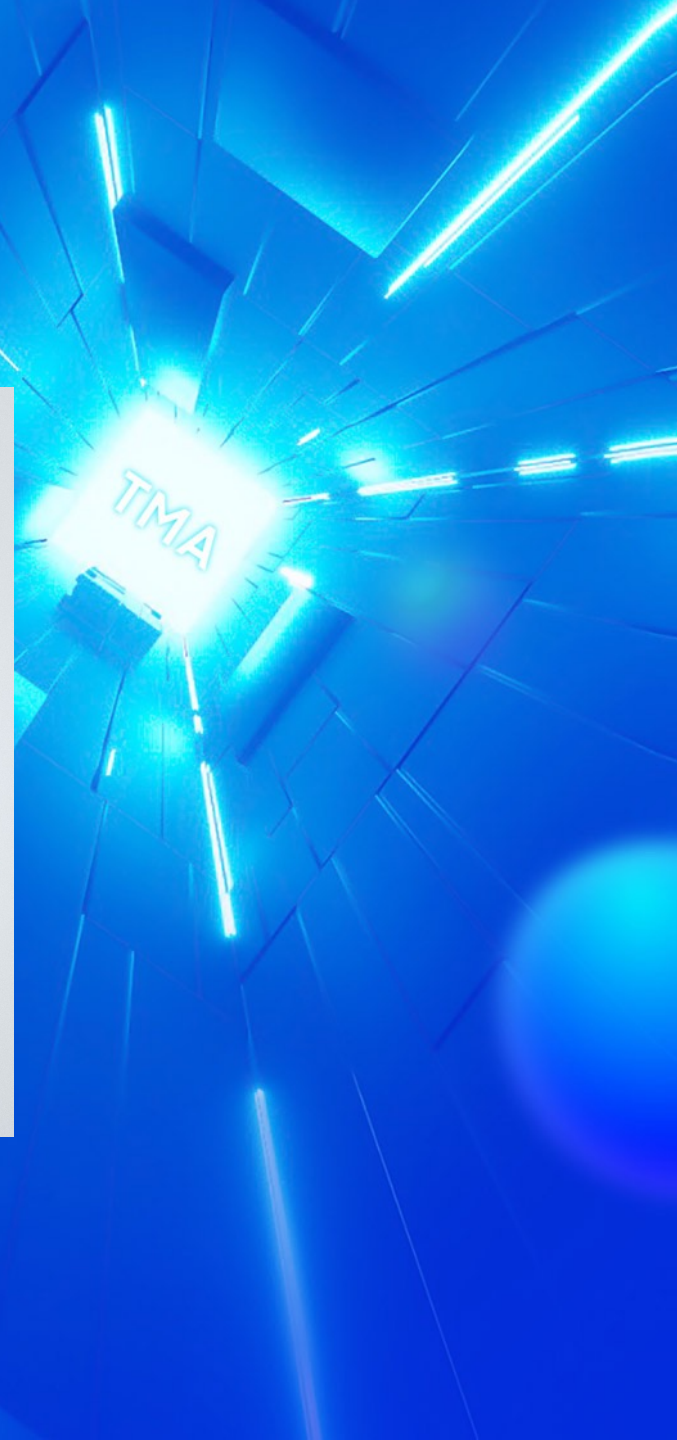


杨炯伟

- ◆ 公司及职务：卫瓴科技创始人兼CEO
- ◆ 参选类别：年度移动营销领军人物



● 人物简介

杨炯纬，卫瓴科技创始人兼首席执行官，毕业于复旦大学计算机系，复旦大学 MBA；中国互联网营销科技奠基者，20年销售管理经验，连续创业者，天使投资人。

曾任：

- 好耶集团 创始团队成员 总裁
- MediaV 创始人 CEO
- 聚效广告 创始人 CEO
- 360集团 高级副总裁

复旦校友会创业俱乐部创始会长；复旦大学IT同学会副会长；中国商业创新委员会专家委员；36氪、虎啸传媒特约专栏作家；复旦大学管理学院兼职讲师；金鼠标、金投赏、虎啸奖等终审评委；全国百强网络广告名人之一

创新性 方法论

创新底层逻辑，打造以客户为中心的协同CRM

坚持构建企业和销售、企业与客户之间的信任，这是卫瓴科技产品的核心底层逻辑。他希望通过技术改变销售“被讨厌”的现状，通过精准的了解客户提升销售效率。卫瓴科技的协同CRM系统就是基于这样的底层逻辑，旨在为一线销售人员创造价值，帮助他们更好地管理客户关系。

行业倡导

数字化营销和销售的结合

倡导将数字化营销的理念应用于销售侧，用数字化赋能精准销售，以提高销售效率和转化率。他指出，数字化营销可以提前完成大量的客户旅程，使得销售在最后阶段能够更加轻松地完成业务。卫瓴科技的产品内置了B2B营销所涉及的内容营销、线下沙龙活动、直播等所有环节，将营销行为与销售行为紧密结合，为销售做好充分的前期铺垫。

突出贡献

带领公司取得的成绩

- 在公司成立2年时间内，先后获得了红杉中国种子基金、腾讯、云九资本、云启资本、光速中国等机构的3轮投资，证明了其市场价值和潜力。
- 成功打造了卫瓴·协同CRM产品，服务于多家知名企业，如金蝶、有赞等，并在多个行业领域得到应用。
- 卫瓴科技的产品已经上架至企业微信应用市场和腾讯云官网，并成为腾讯干帆官方认证的SaaS臻选合作伙伴之一。



腾讯【腾讯干帆伙伴】创新业务之星



SaaS应用大会X企业数智应用大会
【第七届云领奖】年度用户推荐品牌



【第四届深圳国际人工智能展】
最受欢迎人工智能产品



获批成立上海市级专家工作站
瞄准B2B营销AI大模型



【第9届TMA奖项】
年度最佳移动营销服务工具



国家高新技术企业证书



2021年卫瓴科技通过ISO 27001
信息安全管理体系认证



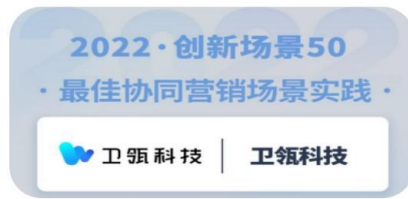
公安部网络安全等级保护三级认证

● 突出贡献

带领公司取得的成绩



【非凡奖】最佳电商行业SCRM产品



钛媒体【创新场景50】
最佳协同营销场景实践



腾讯云启创新生态【产业新势力】
“年度最佳应用服务奖”



【第10届TMA奖项】
移动营销领军人物——杨炯纬



【第10届TMA奖项】
年度最佳移动营销服务工具



【见实科技2021年度奖项】私域新锐团队



胖鲸【品牌拍档BrandPartner20|50: 数字化创新】
数字化创新产品



【产业家】
2022中国产业领军企业SaaS



「第一新声X天眼查」】SCRM最佳服务商



「第一新声X天眼查」2021年度高科技高成长企业榜单
SCRM领域高成长企业榜



【36氪企服展评节暨数字增长大会】
2022年度企服标杆解决方案



「第一新声X天眼查」
MarTech最佳服务商综合榜



「第一新声X天眼查」
B2B行业MarTech最佳服务商



【第8届TMA奖项】年度最佳移动营销服务工具



【数据猿x上海大数据联盟】
SCRM最具商业合作价值企业



【第14届金鼠标数字营销大赛】
年度最佳数字营销工具

● 业界评价

杨炯纬是互联网营销行业的资深专家，拥有非常敏锐的商业嗅觉和营销探索精神。基于20余年的行业深耕，他前瞻性地提出了互联网营销的生命周期和融屏营销等理论，并成功地将线上服务线下履约的模式复制到数字营销领域，为互联网商业模式创新提供了更多的可能性。

——分众传媒CEO 江南春

杨总在推动数字化转型和销售管理方面展现了卓越的领导力。他不仅关注产品的市场契合度，而且注重产品体验的打磨，致力于将数字化营销的理念应用于销售侧，用数字化赋能精准销售，以提高销售效率和转化率。

——卫瓴科技销售副总裁 毛勇

杨炯纬被业界认为是具有前瞻性和创新精神的企业家。他提出的协同CRM理念，旨在通过数字化工具赋能一线业务人员，实现营销公域连接企业微信私域，到私域线索孵化、营销协同及销售赋能的闭环，有效提高营销和销售效率和线索转化率。他的这些理念和方法论体现了他对CRM系统未来发展的深刻理解和前瞻性思考。

——Marketing Research