

ROY GRAFF 葛儒焯

英国: 3 Cannon House, Park Court, London SE26 6EN

电话: +44 (0) 20 3239 9688 手机: +44 (0) 7821 093199 Email: roy@chinacontact.co.uk

一名成功的、经验丰富的领导者与业务拓展家，富有企业家精神，在战略决策、销售与市场推广方面均有建树。

精通亚洲业务与亚洲文化，流利的普通话。曾任职于某跨国公司，在拓展中国业务方面展现出高度的主动性、独立拓展能力以及创新开发能力。如今自创一家中国业务咨询公司。

非常擅长沟通交流、项目管理、技术创新以及市场营销。

工作技能与经验:

- 13年以上旅游业工作经验，主要为跨国公司服务。
- 工作经历丰富，曾担任业务员、销售、合同谈判、业务开发及高级管理人员。
- 谙熟亚洲文化与亚洲业务环境。
- 工作积极主动、充满激情与创造力。
- 擅长以双赢方式与客户建立并保持良好牢固的人际关系，相互信任，相互理解。
- 对多任务管理、跨地区、跨文化背景的高难度项目管理游刃有余。
- 卓越的沟通技巧与灵敏的商业意识。
- 精通不同规模团队的管理技巧（50人至500人）。
- 严格坚守个人标准，努力超越个人目标。

工作经历

CHINACONTACT 中国旅游业商务发展咨询有限公司——伦敦

一家精品商务咨询公司，在伦敦与北京设有办事处。公司主要致力于为企业商务游、豪华游以及散客游、会展游开拓中国市场。

总裁

2005年至今

- 为客户提供业务咨询、业务培训，并为其中国办事机构招募高级人才（服务客户包括：伦敦旅游局、英国旅游局、半岛酒店与度假村（Peninsula Hotels and Resorts）、中国出境旅游交易会（China Outbound Travel and Tourism Market）、世界旅游交易会（World Travel Market）、亚洲豪华旅游博览会（Asia Luxury Travel Market）、英国文化遗产部（English Heritage）、Viator等等）。
- 为国际旅游专业人士组织研讨会，探索如何与中国合作，如何为中国游客提供旅游服务。
- 共同创建了“大东堂”（Great Eastern Studio），是伦敦市内中国文化的培训中心。
- 2006年于世界旅游交易会，倡议并发起首届欧中双边旅游关系论坛——**中国，未来之旅**，此后获每年举办一届。
- 荣获中国旅游业专家称谓，专为投资公司、经纪商以及各国旅游局提供咨询服务（例如：英国国家旅游局、伦敦官方旅游局、爱尔兰国家旅游局、以色列国家旅游局、Vista市场研究公司、DeMatteo Monness LLC）。
- 成功将英国一家旅游公司推入中国市场，使其在短短12个月内开始赢利，并以每年100%的速度增长。
- 在时间与经费相当有限的情况下，成功组织了英国国家展览团，并在规模最大的国际旅游展上赢得“最佳国际展团”荣誉（在中国举办）。
为2007年6月在伦敦召开的中国风险投资和私募基金论坛（China Venture Capital and Private Equity Forum）撰写开幕词，并得到2008年论坛的预约稿。

中国商贸服务有限公司——伦敦

一家以研究为导向的自由咨询公司，专为在中国的外国公司输送本地专业人才，提供综合完整的业务解决方案。

总监

2008年至今

- 负责新业务的顺利开展、与客户会晤、通过可靠的供应商管理中国国内的外包项目。

OCTOPUSTRAVEL.COM ——中国

一个B2C在线旅游预订网站，在世界五大洲均设有办事处，提供全球各地旅游产品的在线预订服务，是格里菲旅游公司（Gullivers Travel Associates）的一家子公司。

驻中国区总经理

2004 – 2005

- 建立了一种新型的在线旅游业务模式，全面负责中国区的本地化项目以及市场营销。
- 为公司的预订系统开发出适合中国市场的本地化支付方式。
- 为公司价值200,000美元的大型翻译项目谈判优惠价格。
- 咨询国内外相关律师事务所，深入探讨中国电子商务的法律蕴涵。
- 精心组织并培训出一支专业队伍，在四个月内完成了公司网站的软发布。

格里菲旅游公司——中国

一家国际旅游服务供应商，在全球设有31家办事机构，每年的营业额超过10亿英镑。目前是Travelport集团的子公司。

电子商务部总监

2004年

- 构思策划并指导了一个前所未有的合作项目——一家西方旅游公司与中国国家旅游局之间的合作，为公司建立了无可估量的公共形象以及市场信任度（2004年9月，由北京旅游局举办的“现代旅游发展趋势论坛”）。
- 集中优化公司的IT支持服务，消除了亚洲11个办事机构对总公司的重复汇报。
- 协调亚洲区新客户预订系统的首次推广使用，使其按目标成功发布。
- 策划并实施中国国内交叉培训项目，利用总公司的资源为国内三家办事机构提供培训，显著提高了员工的工作业绩，达到稳定人才的目的。

高级业务开发经理

自助游部中国地区总经理

2002年至2004年

- 三年内令部门营业额增长600%，员工由最初的3名发展到28名。
- 在中国建立了长久紧密的关系网，学会了中国业务开展技巧、沟通技巧等。
- 在中国工作的前六个月即赢得当地员工的尊敬与忠诚，以此提高了员工的积极性与工作效率。
- 负责中国国内酒店与服务协议的签定，供全球销售部门使用。
- 制定出明确的财务指标以及汇报机制，使公司董事会与管理层清晰了解中国三个办事处的业务前景。
- 发起一次周末头脑风暴研讨会，由公司高级管理层为公司的一个重要活动制订计划，以此建立了公司在中国国内的声誉。
- 规范了公司的对外宣传材料，统一了中国所有办事处的对外信息。

格里菲旅游公司——伦敦

散客部销售经理

1999年至2001年

- 全权负责以下市场的销售与分销：印度、英国、爱尔兰、塞浦路斯、希腊、奥地利、土耳其和以色列。
- 不断超越销售目标，获得高于平均销售额的红利。
- 调解重要客户与公司财务部门之间的财务纠纷，达成满意的解决方案。

业务部主管，远东团队部

1997年至1999年

联系协调远东团队前往欧洲、中东、北非以及俄罗斯的线路。

- 代替经理，成立了单独的新部门，专门负责俄罗斯、中东以及北非市场的业务。

以色列旅游局——台湾

总代理

1995年至1996年

- 构建旅行社网络，推销目的地游。
- 中文为主要工作语言。
- 令台湾到以色列的游客量增长了1000%。

教育背景

- 1994年至1998年，伦敦大学东方与非洲研究学院（London School of Oriental & African studies），中文与经济学荣誉文学学士（2.1级）。
- 1995年至1996年，获台湾教育局学术奖学金，于国立台湾师范大学（National Taiwan Normal University）求学一年。
- 1988年-1992年，服兵役：以色列国防军，军士与培训官。

语言能力

英文、普通话、希伯来语，流利听说写。

意大利语与西班牙语基本会话能力。

个人资料

- 出生日期：1970年5月15日
- 国籍：英国
- 一个孩子