

王鹤龙 IT 渠道销售领域的“搭桥人”

资讯

王鹤龙，一个在 IT 及互联网渠道销售从业 20 多年资深“老兵”，早期曾蝉联微软操作系统软件在中国区的个人销售冠军，也是 IT 和互联网行业渠道销售领域“3C”理念的引领者和实践者。他一路在微软、欧特克任职，现任亚马逊云科技中国区合作伙伴生态系统事业部总监。这些经历，见证了王鹤龙在 IT 及互联网行业，从一名初级销售成长为渠道销售领域头部专家的真实历程。

如果把经销商比作原厂商与客户间的一座桥，王鹤龙就是 IT 领域渠道销售的“搭桥人”之一。二十多年的职业生涯，他始终保持着敏锐的洞察力和果断的决策力。他的每一次选择，都是在时代的浪潮中精准地投石问路，一直伴随和见证着行业的高速增长。



王鹤龙先生

初出茅庐，崭露头角

王鹤龙大学时在北京求学，毕业后最终选择扎根北京，开启自己在电子和计算机领域的追梦路。

最初，王鹤龙在中关村与人合伙创业，销售早期的 PC、计算机配件以及软件产品。他很快意识到，在这个行业中，资源和渠道才是成功的关键。于是，1998 年，他加入了香港华润集团旗下的华润电子子公司，从初级销售做起。作为微软 Windows 操作系统和 Intel 硬件产品大中华区的总代理，华润电子为他提供了一个更广阔的能力展示平台。

在销售一线，王鹤龙展现出了坚韧不拔的毅力和勤奋努力的特性。他努力寻找和珍惜每一次拜访客户的机会，使他们成为自己的忠实客户。只经过短短半年的时间，就积累了众多优质客户，并与当时国内头部电脑厂商之一的福建实达电脑公司达成了战略合作，成为其微软操作系统的供应方。这些积累也使他连续两年获得微软 Windows 中国区的个人销售冠军，成为行业内的顶尖销售。更珍贵的是，这些一线的经历，使他对 IT 及互联网行业经销商的价值有了真实的感受。

随着经验的不断累积和职业道路的拓展，王鹤龙积累了丰富的专业知识和渠道销售经验。2002 年，通过高管推荐，他进入了全球最大的软件公司——微软，实现了从经销商到原厂商的升级转型。

引入理念，推动变革

经过多年的积累，王鹤龙在渠道

销售领域已经取得了显著的成就。2006 年开始，又经历了三年的互联网行业创业。他于 2009 年加入了世界领先的设计软件和数字内容创建公司——欧特克 (Autodesk)，负责中国区渠道销售拓展。

欧特克中国区全部是通过渠道合作伙伴进行销售。王鹤龙深知，要想在激烈的竞争中脱颖而出，就必须不断创新渠道销售管理方式。于是，基于多年的经验，并结合市场实际情况，引入了欧美先进的“3C”理念，从 Capacity (合作伙伴人数)、Capability (合作伙伴能力) 和 Competency (合作伙伴认证) 三个维度进行渠道销售生态体系建设。

这一理念的引入，为欧特克创新构建并完善了完整的适合中国市场的渠道销售生态体系，也使得这些合作伙伴具有了优于行业其他同行的竞争优势，而欧特克也成功吸引了更多经销商合作伙伴加入。经过 5 年时间，欧特克中国区的业务覆盖从 20 多个城市增长到 60 多个，在大中华区的销售额也从 2009 年的近 5000 万美元增长到 2022 年的 2 亿多美元。

王鹤龙的贡献不仅在于为欧特克带来了具体业务的提升，更在于他早期引入“3C”理念，并与中国市场的实际相结合，专注执行，使合作伙伴和欧特克一起实现了长期的双赢，持续在欧特克专注的行业取得了业务突破 (欧特克的业务按照行业来划分，主要集中在工程建设行业、制造业、传媒娱乐行业)。2021 年，欧特克作为游戏行业设计软件的专业厂商，受邀参加了国家新闻出版总署主管的中国游戏产业年会，并成功主办欧特克分论坛，是举

办分论坛的首个国外厂商。王鹤龙作为主要的组织者，全程参与了此次盛会。

转换赛道，持续提升

尽管在 IT 及互联网渠道销售领域已经取得了满意的成绩，但王鹤龙并没有停下脚步，他察觉到云服务和 AI 将会引领下一次浪潮。于是，在 2022 年 6 月，他加入了亚马逊云科技 (AWS)，担任中国区合作伙伴生态系统事业部总监，继续利用和执行“3C”理念，持续构建合作伙伴生态体系。

众所周知，要在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须时刻预判并提前布局。王鹤龙和团队预判到国内云业务市场将会逐渐专注于具体行业。于是和团队提前准备，从“3C”角度按照具体行业培养合作伙伴生态体系。

一年后的 2023 年底，亚马逊大中华区进行调整，划分 8 大行业，为客户提供更精准、更专业的服务。针对此次调整，合作伙伴的转型进行得有条不紊，一定程度上得益于之前的规划和执行。

“顺势而为、勇于创新”，是王鹤龙职业生涯的真实写照。在所任职的原厂商，他不断更新、巩固着经销商这座“桥梁”，使原厂商与客户之间形成一种无形的信任，为 IT 渠道销售领域的持续繁荣做出重要贡献。他宛如一位勇敢的探险家，在渠道销售领域的广阔海洋中不断前行，引真知、明方向。他也用临机立断的实际行动，诠释了如何保持专注和引领。

(张小强文/图)

安徽大学： 在随机激光中观察到 光子霍尔效应和光子磁阻

据安徽大学消息，该校物理与光电工程学院胡志家教授团队在随机激光体系中观察到光子霍尔效应和光子磁阻，揭示了宏观层面及微观尺度上磁场对随机激光无序散射的调控过程，并提出了利用磁光效应调控随机激光散射无序度的方法。研究成果日前发表在国际学术期刊《自然·通讯》上。

磁场对随机激光无序散射的调制以其丰富的物理意义引起了广泛的关注。研究团队制作了磁性增益聚合物光纤用于产生随机激光。他们从宏观实验现象中观察到，随着磁场强度的增大，随机激光的无序多重散射中存在着磁横光电流，并且随机激光的发射强度减小，这标志着随机激光体系中光子霍尔效应和光子磁阻现象。在微观层面，基于散射纳米粒子磁无序的场依赖理论和自旋玻璃理论中的副本对称破缺现象，该团队发现光子的磁致横向扩散降低了散射无序度，进而降低了随机激光的强度波动无序度。

研究人员表示，这项研究工作建立了上述两种效应与随机激光之间的联系，把微观层面磁场对随机激光无序散射的影响显化、可视化到宏观的随机激光强度波动上来，这对随机激光的设计及物理机理研究至关重要。

(吴长锋)

9 个联合体 进入智能网联汽车准入 和上路通行试点



笔者日前从工业和信息化部获悉，工业和信息化部、公安部、住房城乡建设部、交通运输部等四部门首批确定 9 个联合体开展智能网联汽车准入和上路通行试点。

据了解，联合体由汽车生产企业和使用主体组成，其中“重庆长安汽车股份有限公司、重庆长安汽车科技有限公司”“比亚迪汽车工业有限公司、深圳市东潮出行科技有限公司”等为此次进入试点的联合体。

此前，四部门已联合印发通知，部署开展智能网联汽车准入和上路通行试点工作。根据通知，四部门遴选具备量产条件的搭载自动驾驶功能的智能网联汽车产品，开展准入试点。试点的组织实施共分为试点申报、产品准入试点、上路通行试点、试点暂停与退出、评估调整等阶段。

进入试点的联合体是否代表允许具有自动驾驶功能的智能网联汽车上路通行？笔者从工业和信息化部了解到，当前试点申报阶段的遴选并不代表具有自动驾驶功能的智能网联汽车取得准入许可或允许上路通行，接下来，四部门将指导进入试点的联合体开展试点实施。

据悉，下一步，四部门将按照试点总体要求和工作目标有序推进试点实施，并基于试点实证积累管理经验，支撑相关法规、技术标准修订，加快健全完善智能网联汽车生产准入和道路交通安全管理体系。

(卫嘉)

“科技范”出彩 土特产出圈“潮起来”



香甜的红枣、清香的茶叶……近年来，从种植和加工到农业品牌的设计和推广，各地土特产或借助电商平台走出大山，或依靠科技力量实现产业升级，或凭借特色文创实现农文旅融合发展，通过个人、科技团队和平台建设的共同努力实现了飞速发展，一个个各具特色的土特产，正在出圈“潮起来”，让乡村“土”味香飘四海，走向更广阔的市场。

图为 6 月 2 日，在江西省瑞昌市高标准设施蔬菜示范中心，工人在采摘西红柿。

魏东升 摄