



PORSCHE

## 保时捷中国管理团队战略升级，彰显以客户为中心

立足未来，深耕中国

自保时捷进驻中国以来，始终坚持以客户为中心。为了能够更好服务中国客户，全面践行立足未来、深耕中国的发展理念，实现 2025 战略目标，保时捷中国成立客户关系管理部门以及战略和业务发展部门。

德国保时捷总部董事会任命熊天池（Gary Shone）先生和海凯山（Carsten Hess）先生分别出任保时捷中国客户关系管理副总裁以及战略和业务发展副总裁，并直接向保时捷中国代理总裁及首席执行官洪声女士汇报。

### 熊天池（Gary Shone）先生

#### 出任保时捷中国客户关系管理副总裁

自 2001 年保时捷进入中国以来，凭借强大产品阵容与不可比拟的产品力已俘获无数消费者的芳心，至今中国市场已连续三年稳居全球最大单一市场。面对庞大的用户群，以及中国消费者对产品体验和服务需求的不断升级，高标准的专业化客户关系管理，已成为实现客户满意度的根本所在。为此，保时捷中国以远见卓识的判断成立客户关系管理部门，进一步提升客户体验，并满足不同价值客户的个性化需求。



熊天池（Gary Shone）先生出任保时捷中国客户关系管理副总裁

作为首任保时捷中国客户关系管理副总裁，熊天池先生拥有海内外管理豪华汽车品牌 25 年的工作经验。2012 年，他加入保时捷中国，出任北京长安保时捷中心总经理一职；2016 年再次接受任命，同时执掌北京长安、上海浦东及北京金港三家直营保时捷中心。

凭借丰富的管理经验以及敏锐的职业洞察力,熊天池先生对客户满意度及客户忠诚度非常重视,并实施高效管理。最终,在客户关系管理版块中,北京金港保时捷中心及北京长安保时捷中心分别位列全国经销商排名第一位和第二位。

### **海凯山 (Carsten Hess) 先生 出任保时捷中国战略和业务发展副总裁**

相比客户需求的逐步提升,汽车市场环境的变化更加猛烈。保时捷中国在快速发展的基础上,依然审时度势成立战略和业务发展部门,再次秉承“以客户为中心”的理念,立足未来,深耕中国,全面实现 2025 战略目标。未来,战略和业务发展部门将以高瞻远瞩的目光,全面探索行业和市场的变革迹象,为管理层提供前瞻性的思考和启发,为保时捷在中国的发展披荆斩棘。



*海凯山 (Carsten Hess) 先生出任保时捷中国战略和业务发展副总裁*

作为保时捷中国战略和业务发展首任副总裁,海凯山先生将负责制定保时捷在中国市场的业务发展战略,创新管理,并发掘在智能出行和数字化转型方面的新兴商业契机。

海凯山先生的职业生涯始于保时捷并效力至今,他在豪华汽车市场营销、业务发展等领域积累了 15 年丰富的管理经验。自 2003 年加入保时捷以来,他曾先后担任 911 车系销售和售后高级经理、市场策划高级经理等多个职位。履新保时捷中国战略和业务发展副总裁之前,海凯山先生于 2014 年起一直担任负责销售与市场的保时捷全球执行董事会成员的助理。“非常高兴熊天池先生和海凯山先生分别就任保时捷中国客户关系管理副总裁以及战略和业务发展副总裁,这对保时捷中国而言具有重要意义。此次保时捷中国管理团队的战略升级,是保时捷对未来市场发展做出的快速反应,再次践行了‘以客户为中心,深耕中国’的发展理念。相信整装待发的保时捷中国在未来的发展中必将百尺竿头,更进一步。”

—— 保时捷中国代理总裁及首席执行官  
洪声女士

—— 长按二维码 ——

即刻关注**保时捷新闻中心**  
新闻保典 | 光影时刻 | 我的捷缘

