

# Andrew J. Johnson

手机: +1 (703) 628-2056

<http://www.linkedin.com/in/andrewjohnjohnson>  
Email: Johnson\_Andrew\_J@hotmail.com

## 自我能力概述

我是一名得到广泛认可的公司战略决策顾问，曾受雇于世界知名管理咨询公司如博斯，普华永道，IBM，毕博以及CRA国际等，在为帮助世界500强客户解决他们所面临的复杂管理难题方面具有18年的丰富经验。我深谙公司战略、绩效改善、财务分析、技术方案和大规模项目管理，并能够确保迅速藉此制定出具有创新力和符合客户实际情况的解决方案。我还非常擅于激励和领导组织和个人并带领其超越目标。

## 专业知识与技能

- 工商管理硕士(公司战略和绩效管理)
- 独特的财务视角和创新的分析能力
- 掌握流程有效性的务实操作方法
- 能够应用各种方法来影响公司绩效
- 文化、人口统计学和地理学差异研究方面的专家
- 可以通过影响股东的认知来使利益最大化
- 能应用动态领导力来建立精神饱满的团队
- 擅长于扩大公司的影响力
- 具有天生的销售才能和市场洞察力
- 市场启动战略家，拥有丰富的相关经验
- **客户所属行业:**
  - 1) 石油与化工, 2) 汽车, 3) 信息技术,
  - 4) 能源与公共事业, 5) 医疗保健, 6) 金融与保险,
  - 7) 政府机构、国防部门以及国家安全机构
- **国际工作经验:**
  - 1) **亚太地区:** 澳大利亚、中国大陆、香港、马来西亚、新加坡、韩国、泰国; 2) **欧洲、中东、非洲:** 巴林、德国、希腊、马里、荷兰、挪威、沙特、南非、英国; 3) **美洲:** 加拿大、墨西哥、巴拿马

## 工作经验

**CRA 国际, 华盛顿** 2007/07 - 至今

### 全球工业商业战略实践主管

- 并购项目的前期准备和后期管理以及合资公司的整合，完成了近1.75亿美元的全球交易。
- 领导各个部门的整合工作，包括财务、法律、运营、人事（首席执行官和首席财务官的更替）、信息技术、销售和市场以及公共关系。
- 为价值77.8亿美元的中东国家工业发展项目组织和领导项目管理办事处，整合贯穿八个发展区域的决策活动；并在创新、知识型产业发展以及工业基础设施和服务方面提供深度的指导。
- 对客户可以创收7.5亿美元的老化产品线进行分析，建立创新和具有战略意义的产品组合；这个过程包括了对复杂的公司规定和FOREX问题的分析，以及由此得出价值7000万美元的年度创新投资的“前进”计划。

**博斯公司, 弗吉尼亚州, 麦克林**

2006/06 - 2007/07

### 高级战略设计实践顾问

- 设立博斯公司的战略服务架构(SAS)，涉及的领域包括实践区架构、运营模式和市场渗入。在短短一年内使SAS由起初参与项目的4位实习生发展到了16人的团队。
- 发布的服务包括流程有效性、运营重建、商业单元和技术的重组以及外包过渡管理，这些服务都是为全球100强的客户所提供的。

**毕博公司, 弗吉尼亚州, 麦克林**

2005/01 - 2006/06

### 公司战略和商业转换实践经理

- 领导全球战略收益性转换，从2004年的亏损3000万美元变为2005年的赢利8400万美元（收入为3.5亿美元）。
- 发展和执行在17个国家运营的动态新销售管理系统。系统包括产品价格定位、客户和合同管理、全球销售流程的重新设计和培训以及决策算法的全球技术平台。
- 发展和发布创新性措施，应用于产品生命线管理，着力发布15%的ROCE并且包括了市场支持的产品需求分析、产品理性和年度研发投资的创新支出。

IBM/普华永道, 弗吉尼亚州, 费尔法克斯

1997/06 -2004/12

经理(1999-2004); 高级合伙人(1998-1999), 合伙人 (1997-1998)

- 建立欧洲汽车客户进入美国市场的战略, 包括创立点对点的商业模式和支持系统。
- 设计和启动 70 家美国 INS 程序中心来降低公民身份的处理时间, 从原来的 24 个月降低至少于 6 个月。
- 花费 190 亿美元改善全球采购程序和系统并且确认当地市场的用户能力。

#### 深度客户经验

**PTT 化学, 泰国:** 管理为期 10 个月的价值 17.5 亿美元的跨国兼并收购案和合资公司整合项目, 这些项目是在 PTT 化学泰国的总部进行的; 全方位参与项目前期、第一天和后期收购活动各个方面。期间每天与公司首席执行官和高级决策领导力小组、科宁 (收购兼并的目标卖家) 以及森那美 (兼并和收购目标中的合资方) 一起工作, 同时领导着整合计划的其它方面。

1. 带领 8 个 PTT 化学公司小组共计 40 多位成员来管理并购和合资公司整合计划的发展, 这项计划克服了复杂的国际收购壁垒、争议和顾虑。但是最终该计划获得了 PTT 化学, 科宁和森达美的批准。
2. 领导多项“组织变革项目”, 在收购完成的基础上确保 PTT 化学公司的变革成功。负责招聘核心管理层 (如首席执行官和首席财务官), 商谈全球信息技术分离和持续计划, 管理投资者和公共关系。
3. 为收购的合资公司目标的管理而发展第一天管理架构和流程, 该公司在加拿大、德国、马来西亚和美国均有资产。在 PTT 化学以及森达美 (马来西亚历史最悠久以及规模最大的企业) 设计独一无二的合资伙伴、权力共享的计划。

**雪佛龙公司:** 领导雪佛龙燃料和海洋市场部的全球财务周转。为客户和利润管理定义高度创新的整合方法, 这些方法都已经被采用并成功实施了超过九个月的时间。较大地改善了税前收益率的影响, 从 2004 年的亏损 3000 万美元变为 2005 年的赢利超过 8400 万美元 (收入大约为 3.5 亿美元)。

1. 通过分析和优化客户关系来完成公司全球绩效的改善。设定目标和时间线并为“一线”客户领导战略会议, 其中包括参与重客户的销售会议。
2. 设立和实施独一无二的利润率机制。为合同价格采用了创新和动态的产品市场为基础的指标式的定价方法, 该方法跟其他主要竞争对手的价格模式是完全不一样的。
3. 在亚太地区、欧洲、中非以及美洲设计和制定管理运营系统, 包括: (1) 客户计划和预测; (2) 实际的销售额、收入和利润率分析; (3) 改善方案的推荐。
4. 通过设计和实施全球高度动态和定制化的基于网站性能的损益工具和管理运营系统组合工作流程来制度化和自动化管理运营系统的每周客户的改善方案流程。

#### 具有代表性的高质量客户经验

**沙特国家工业发展项目 - CRA 国际:** 领导项目管理部门, 发展管理结构来组合贯穿 8 个发展区域的决策活动, 包括对于规章政策、商业分支、小型和中型企业、创新、人力资本、基础设施、未来产业、领导和整治方面的支持。提供在创新、知识型产业、工业基础设施和服务方面的深度领导能力。

**FMC 公司 - CRA 国际:** 领导了一项国际调查, 研究创新层面现在和未来的发展趋势, 尤其是创新开发流程的前期构思。学习中所涉及到的知识产权生成了很多 CRA 国际客户的新发现, 包括创新管理、目标设定、消费勘察、搜索、概念证据、知识产权管理以及创新工具包。

最初领导整个项目来检验 FMC 创新路线图及其潜力, 包括了支持公司收入、利润和收益目标的能力。根据分析的结果, FMC 要求持续的跟进项目来检验其创新能力是否符合行业最佳实践趋势和未来方向。平衡跨行业创新领导的全球网络来定义项目创新模式和次要基础设施的转换形式。

**美国标致公司 - IBM/普华永道:** 为美国标致公司领导国际团队来发展战略以使其业务在美国汽车市场得以快速发展。负责建立务实的市场运作和设计战略、运营模式及执行计划。专业领域包括市场、分销、销售及财务。同时为美国营销商网络系统的建立提供深度需求分析。

**德国赛公司 - 毕博:** 与首席执行官及其团队一同合作设计与执行变革,这些变革发生在各个领域: 全球兼并整合、客户利润率与价格管理、产品生命周期管理、采购、生产以及供应链运营, 包括所需的管理运营系统的实施来达到持续的期望绩效。

执行全面的变革管理措施以便施行贯穿商业模式的财务改善。具体来说就是改善定价与利润管理、客户供应与战服务政策、销售战略、新产品发展、产品管理以及组织架构。

**通用汽车公司 - 博世公司:** 优化通用汽车亚太地区领导力,着眼于发展其过渡战略来减轻内在风险,这些风险是在把外包的信息技术服务转移到许多全球卖主的过程中从固定的全球供应商和以区域为基础的现行系统产生的。

优化会议使得 GM 采取行动来整合通用大宇汽车科技公司在韩国和越南的运营. 这些会议最后对过渡战略进行了定义, 即通用大宇汽车科技公司将与 IT 全球卖主一起利用契约语言的发展和范畴。出于平衡 GMAP 所涉及范围 (澳大利亚、中国、印度、印尼、日本、马来西亚、新西兰、菲律宾、新加坡、韩国和泰国) 的考虑, 与 GMAP 领导层共同重新评估第一年过渡 IT 项目所取得的进步, 并完成了项目档案评估并优先处理了 2007 年的过渡工作。

**美国国际开发总署 - IBM/普华永道:** 管理开发总署的国际工作以便更换其收购和协助系统。咨询美国国际开发总署采购决策来发展高度概念化的运营, 这在以前一直是被用来绘制系统商业流程、数据需要、应用要求和技术基础设施的。

**美国移民及规划服务局 - IBM/普华永道:** 为美国移民及规划服务局新建的应用支持中心监管所有标准运营程序的执行。不到 1 年的时间里在美国所有地区成功建立了 70 多个应用支持中心。除此之外, 还再造了美国公民的自然化流程。这项高度透明的工程影响了 80 个办事处并且每年加倍了 120 万公民自然化流程能力的应用。

**澳洲移民局 - 博世公司:** 领导危机应对小组来为澳大利亚移民健康评估流程提出其相关材料的缺损, 发展短期和长期的方法来减轻由澳大利亚审计局所发现的缺损。这些改善策略将能让澳洲移民局快速地满足公共要求以便管理潜在的健康威胁, 这些威胁是由移民过去和将来可能发生的健康问题 (如艾滋病和肺结核) 所造成的。

**国家地理空间情报局 - IBM/普华永道:** 为国家地理空间情报局监督所有公司的变革沟通。管理竞争机构董事会成员和多个合同合伙人的复杂关系。同时提供在股东管理、组织变革管理和贯穿于情报局以及在情报局与其外部股东之间的转播的领导力咨询。

**美国医疗保险与医疗补助服务中心 - IBM/普华永道:** 为美国医疗保险与医疗补助服务中心的财务管理系统执行项目实施和负责所有的项目风险管理行为。担任项目风险评估小组的主席并且管理项目整个生命周期中的风险, 包括硬件、软件和商业技术流程的执行。

#### 教育背景

**工商管理硕士**  
主攻战略和绩效管理  
2004 年毕业于乔治华盛顿大学

**历史文学学士**  
主攻政治科学  
1987 年毕业于 Bethany 学院

#### 出版作品和荣誉

“能源事业部门的互动营销”  
《电气前瞻》, 2009/07 - 08

《2005-2006 变革和转化研究》  
乔治华盛顿大学  
公共服务中心创新部

《IBM: MBA 加速课程的完全奖学金》

#### 兴趣爱好

- 铁人三项: 2009 年挑战并穿越了 Catalina 岛屿的海峡 (26.5 英里)
- 探索全球文化发展: 生命故事、政治、战争、宗教、音乐、食物、艺术和文学
- 发现新的极度挑战和找到独一无二的方法来振奋精神