**1.请阐述您目前工作单位的基本情况，包括单位性质、投资方、主营业务、经营范围及其在行业和地区中的地位等。同时请阐述您的主要工作职责及您在单位决策层中的角色。**

我目前在无锡艾尔诺生物技术有限公司工作，该公司是由我和一个合伙人于2012年3月创建，属于私营企业；公司主营业务：基因检测，分子诊断试剂开发，肿瘤免疫治疗的研究。目前，我们建立了国内最大的慢病毒文库，包含几乎覆盖人类所有基因的，近15万个独立克隆；发现了数百个在特定肿瘤中发挥关键作用的候选靶标基因，并为国内多家医院，科研院所提供相关的技术服务。

公司目前员工80多人，硕士以上学历占到60以上，并且在郑州和南京设立了分公司。销售服务覆盖全国23个省会的各大三甲医院及科研院所。

申请人目前在单位中任总经理一职，负责主持制订公司年度预决算、审批公司重大经费的开支和公司留成基金的使用和分配方案；全面主持公司的行政工作，组织制定公司的机构设置和人员编制；负责组织制订和健全公司各项规章制度，推行岗位责任制，不断全面提高公司管理水平。

**2. 您最突出的优势和最重要的成就是什么？请列举一个最近三年工作中最能展示您领导才能的事例。**

我的优势：在创业过程中，我最大的优势就是对创业，对信念的执着，以及面对困难不气馁的精神。我09年12月从江南大学微生物与生化药学专业硕士毕业，在毕业前就和扬州当地的老板谈好了投资，以技术入股的方式加入项目合作。我用10个月时间完成了车间的规划，设备采购，设备安装及调试。 由于第一次创业，一切都是从零开始，学习生产管理，学习产品质量控制。由于市场和其他方面的因素，在2012年初，这次创业还是以失败告终。在近两年的创业过程中，使我明白了对一个企业来讲，技术不是最主要的，人和市场才是重要的。

第一次创业失败后，我曾经非常失落，也不停的反思过。但是我没有后悔和气馁，经历了这辈子最难熬的一段日子。自己只有5万元的资金，想了很多项目都不切实际，最后选择了科研技术服务这条道路。从2012年3月只有5万元注册了无锡艾尔诺生物技术有限公司，公司只有2个人，到现在5年多过去了，公司员工80多个人，总资产2000多万元，都是一步步走过来的。创业的过程让我变得更加坚韧和执着。

事例：人体微生物主要包括口腔、皮肤、泌尿生殖、胃肠道四个微生态系统。近年越来越多的临床证据表明，微生态与消化吸收、免疫性疾病、心血管疾病、肥胖症、内分泌紊乱以及肿瘤等多种疾病密切相关；在这个大背景下，2016年5月份，公司决定投资建设“医学微生态平台项目”。

这个项目属于新兴行业，虽然预期利润比较丰厚，但是风险也比较大、新进入的公司也不少，而且公司相关的人员和技术储备都是零。因此我做了以下几个事情：

1. 定方向：集中资源做单点突破，从4个微生态方向上选择了以胃肠道微生态为主要突破方向。
2. 抢人才：以优厚条件全国范围内招聘业内高级人才，能全职则全职，不能全职则以灵活合作方式进行，快速抢夺业内头部人才；
3. 树壁垒：组织制定“医学微生态项目”相关SOP文件、建立胃肠道微生态样本与检测结果数据规范，建立胃肠道微生态大数据信息系统，并与多个医院、科研机构达成数据共享协议，快速建立胃肠道微生态的大数据壁垒。
4. 找资金：与多家生物领域企业家谈项目投资，并同时向科技局进行项目申报立项，争取政府方面的补贴。
5. 建保障：因为这个行业属于新兴行业，现有公司组织体系可参照复用东西不多，公司组织有力人员，在部门协调、配套落地上积极配合，做好保障，以便让整个项目快速推进。

这个项目技术方面的建设已经完成，未来将成国内首家专业提供医学微生态科研技术服务的为公司。

**3. 请描述您最近三年在工作中遇到的一次困难或挫折。其结果如何？您从中得到怎样的经验教训？您目前所面临的最具挑战性的管理难题有哪些？**

 从2016年5月份后，公司及我个人的主要精力主要转移到了“医学微生态平台项目”的建设上。在这个项目初期，我遇到了检测数据不稳定，合作医院寄过来的样本，同批次多次重复检测数据波动比较大，检测数据不稳定。这个问题一直困扰了我们4个多月，我们不停的找实验过程中的各种可能出现问题，咨询很多专家，就是解决不了问题。这个事情让我一度很沮丧，失去了信心。最后我和几个技术人员出去放空自己，不去思考项目的事情。回到公司后，我们从头把整个操作流程重新梳理一遍，最后发现问题是由患者标本采样过程中不规范造成的。我们从新规范了从采样，寄送，检测过程中的SOP，这个问题得到了解决。

 从这个事情中，让我明白规范的管理和操作对于一个项目的重要性，进一步让我想到管理在一个公司各个部门中的重要性。

由于我和公司中层均为生物技术出身，没有专业的管理知识背景，所以在管理的专业度上还十分欠缺，随着公司规模的快速扩张，公司流程的规范性与弹性上的平衡、团队人员的激励上还需要补课。

**4. 您为什么希望学习中欧EMBA课程？您未来五年的事业目标是什么？您认为中欧EMBA课程可以如何帮助您实现这个目标？**

中欧商学院是一个精英汇聚的地方，那里有优秀的老师及同学，我希望自己可以加入到这个集体中，系统的学习商业理论知识；希望在和大家共同学习过程中，开阔自己的思维，扩宽自己的眼界。

未来五年，我希望能借助中欧学习的理论和知识，把“医学微生态”项目做专、做大、做强。为广大患者、临床医生及科研工作者提供专业的检测及技术服务。最终可以把这个项目分离出来，经过几轮融资后成功上市。因此我希望能加入中欧这个大家庭，学习更多的管理经验，融资经验。

从中欧的优秀老师那里，我可以学习商业前辈成功的经验，失败的教训，在自己以后的项目中可以少走弯路。从中欧优秀的同学那里，我可以学习各方面的知识，接触不同领域的人才。我相信通过自己的努力，在中欧一定会学有所成。

**5. 中欧EMBA课程也是同学相互学习提升的平台，您有何优势或特质，对其他EMBA同学特别有帮助？**

我2009年12月从江南大学微生物与生化药学硕士毕业，在生物技术领域有一定的专业知识，对生物医学领域一些项目也有自己的体会和想法，如果以后其他EMBA同学有生物领域的相关项目，我可以从技术方面给他提供一些合理的建议；

我在以前的创业过程中，走过很多弯路，也失败过，可以把这些经验分享给同学，大家可以一起讨论，共同进步。

另外我在2015年1月通过了国家知识产权代理人资格考试，可以在知识产权方面，为从事或准备从事生物、医学、食品、农业相关领域的同学，提供中肯的建议和指导。