

Wayne Zhang

AI GTM 与市场拓展 | 技术型 AI 产品商业化

San Francisco Bay Area · wayne.zhang.work0@gmail.com · 微信: wayne_zhang0 · wayne-zhang.com · [LinkedIn](#)

工程背景出身的 GTM 与战略岗位候选人，聚焦技术型 AI 产品的美国市场进入、CEO 层战略、生态合作与商业化落地。

方向: 市场进入 · 北美拓展 · 技术型 AI GTM · 战略合作 · 内部 AI 转型

工作经历

Dify 2025.08 — 至今 · San Francisco Bay Area

Chief of Staff — 战略、合作与内部 AI 转型

- 为 Dify 管理层每 1-2 周产出市场情报与战略分析，将北美 GTM 进展、开发者采用模式、企业 AI 需求信号、竞品动态和合作机会转化为 ICP、定位、产品叙事、使用场景与合作策略建议。
- 参与投资人与董事会沟通材料准备，包括撰写 board / investor updates、梳理战略关系机会，并将部分合作讨论转化为 CEO 层面的投资人跟进议题。
- 主导内部 AI 转型实践，使用 Claude Code 和 Codex 帮助业务团队围绕日常运营构建 AI workflow，并搭建市场研究与绩效衡量系统。

Dify 2025.01 — 2025.08 · San Francisco Bay Area

North America Market Development & GTM Lead

- 作为 Dify 第一位常驻美国的 GTM 成员，负责早期北美商业化对话，覆盖 ICP 发现、客户资格判断、产品教育、商务谈判与账户转化，完成约 \$250K 客户收入。
- 参与制定美国 SaaS GTM 策略，在业务增长至约 \$3M 美国来源 ARR 的过程中，推动市场策略、增长实验、客户反馈机制，以及从开发者优先用户向非技术业务团队的定位转向。
- 梳理 50+ 个美国 AI、开发者工具、云厂商与创业生态联系人，并推进部分关系；代表 Dify 参与 NVIDIA GTC、AWS 活动和旧金山 AI / 开发者会议，获取客户对话、合作机会与本地市场反馈。

NextWave Insight 2024.03 — 2024.12 · United States

Co-founder / Market Entry & Growth

- 帮助中国品牌进入美国市场，负责市场研究、定位、localization strategy、内容测试和增长渠道搭建，判断产品与美国用户及消费场景的匹配度。
- 设计 TikTok 产品测试与直播验证项目，通过两个月内容与直播活动评估产品市场适配度、用户画像、内容反馈和转化信号。
- 主导 TikTok、Instagram、Facebook 等渠道的增长实验，使用 Google Analytics 分析用户行为，搭建付费投放与内容测试闭环，并优化定价与支付转化。

教育背景

Duke University 2022.09 — 2024.05

MEng in Electrical and Computer Engineering · GPA: 3.8 / 4.0 · 相关课程: Computer Systems; Software Engineering; Technology Business Analysis

Nanjing University of Posts and Telecommunications 2017.09 — 2021.06

BS in Electrical Engineering · GPA: 3.8 / 4.0 · 相关课程: Electrical Circuits; Embedded Development; Computer Networks