

資深光電與半導體產業經營管理者

SUMMARY

十四年光電與半導體產業經驗，從業務第一線做到副總經理兼事業部總經理。擅長大中華區市場開發、代理商通路經營、供應鏈整合與跨部門團隊領導；以數據與問責制推動執行，曾帶隊把年營收推高 22%、不良率降 28%、客戶滿意度由 76 提升到 92。近兩年以 AI 協作完成 ERP 現代化、條碼掃描、藍牙標籤列印與學習平台，能把想法做成可驗收的成品。

EXPERIENCE

2012.03 – 2019.12 副總經理兼影像事業部總經理

光電產業 · 香港 · 東莞 · 100–500 人

- 主導年度營運策略與業績目標；整合東莞封裝產線與自動化，產能效率 +35%、不良率 -28%。
- 建立全球代理渠道與客戶滿意度機制；導入 RACI 與問責制，年營收 +22%、營運成本 -18%。

2007.03 – 2012.02 大陸地區市場總監

勝開科技 · 半導體 · 深圳 · 廣州

- 制定中國市場策略與代理佈局，連續 5 年業績成長 15% 以上，市佔由 8% 提升至 17%。
- 協調全球產品與關鍵元件分配，核心客戶由 12 家擴展到 31 家。

2006.03 – 2007.03 大陸地區業務部經理

勝開科技 · 半導體 · 深圳 · 上海

- 規劃 CIS 封裝產品線定位，打通 Design-House 到 Module-House 客戶，年交易額 1,200 萬美元。

RECENT WORK

2015–2022 基於成本與機密考量，自行以 Excel/Access 建立進銷存、製造與研發管理系統（關鍵關卡不外流；單機、協作與同步是限制）；2022–2025 以 ChatGPT 加速學習並整理成內部學習網站。2025–2026 以 AI 協作完成 ERP 現代化、網頁條碼掃描、藍牙標籤列印與學習平台。皆為個人或公司內部自建，不虛構數字。

CORE SKILLS

業務市場	國際貿易、代理通路、大客戶談判、市場預測	供應鏈	跨國進出口、JIT/FIFO、材料採購、產銷協調
產品研發	CMOS 驗證、規格制定、量產導入、良率管控	組織管理	跨部門領導、RACI、組織變革、危機處理

EDUCATION & LANGUAGES

學歷	逢甲大學 應用數學系 學士（1995–1999）	語言	中文（母語）、台語（精通）、英文（TOEIC 650）、日文（基礎）
----	--------------------------	----	------------------------------------