CURRICULUM VITAE · 2026

張証荃

JAMES CHANG

現居
彰化 · 台中 · 新竹

可外派
上海 · 廣州 · 深圳

EMAIL
2399919199@qq.com

到職
錄取後可立即到職

資深光電與半導體產業經營管理者

十四年光電與半導體產業經驗，從業務第一線做到事業部總經理。近兩年把 AI 當工程團隊，自己做出 ERP 現代化、掃碼、標籤列印與學習平台——帶得動團隊，也下得了手。

01 求職方向

全職 · 可立即到職

期望職位
經營管理高階主管、國內外業務高階主管

期望地點
台中、彰化、新竹；可外派上海、廣州、深圳

期望產業
消費性電子製造、光電、半導體

管理規模
100–500 人部門、跨國與跨區域團隊

核心戰場
大中華區市場開發、代理渠道、供應鏈整合

工作型態
能帶隊，也能自己動手做原型

工作性質
全職；接受長期外派

02 專業經歷

2004 – 2019 · 依時間倒序

副總經理兼影像事業部總經理

2012.03 – 2019.12

光電產業 · 香港 · 東莞 · 100–500 人

- 規劃並執行年度營運策略，設定全公司業績目標與達成率評估。
- 主導產品研發流程與新產品市場導入，整合東莞工廠封裝產線與自動化設備。
- 建立全球代理商渠道策略、客戶關係管理系統與滿意度追蹤機制。
- 導入 RACI 責任矩陣與問責制，讓專案交付與跨部門協作有明確依據。

+35% 產能效率　−28% 不良率　+22% 年營收　−18% 營運成本　76–92 客戶滿意度

大陸地區市場總監

2007.03 – 2012.02

勝開科技 · 半導體製造 · 深圳 · 廣州

- 制定中國區域市場策略與拓展計畫，管理代理渠道佈局與合作夥伴關係。
- 協調全球產品資源分配與關鍵元件供應，支撐客戶 OEM／ODM 合作方案。
- 帶領銷售團隊達成季度與年度目標，主導模組廠與設計廠的技術對接。

5 年連續 +15% 年業績　8%–17% 市佔率　12–31 核心客戶

大陸地區業務部經理

2006.03 – 2007.03

勝開科技 · 半導體製造 · 深圳 · 上海

- 規劃 CIS 影像感測器封裝產品線的市場定位與拓展。
- 開發與維護 OEM／ODM 客戶，從 Design-House 一路打通到 Module-House。
- 建立產業鏈上下游策略聯盟，並培養核心業務骨幹。

1,200 萬美元 年交易額　+45% 新客戶開發成功率

業務部經理

2006.03

今湛光學科技 · 光電產業 · 台中

- 規劃光學鏡頭產品推廣策略，管理規格制定與客製化開發流程。
- 建立四小時快速響應的客戶服務體系，重整產品組合。

−65% 問題解決時間　56% 核心產品毛利率

2004.11 – 2006.03

高級業務專員／副理

久禾光電 · 光電產業 · 台中

- 開發中國大陸市場，推廣微型鏡頭模組應用方案。
- 參與 CCM 模組規格制定，協調技術支援與售後服務資源。

450 萬美元 訂單總額　6 家 首年核心客戶

2004.05 – 2004.11

行銷企劃專員

台灣施樂事達 · 手機代理業 · 台北

- 協助品牌形象塑造與推廣活動，參與通路規劃與媒體策略合作。
- 協助分公司組織調整與產品培訓課程設計。

03 自建系統

2015 – 2025 · 自學自建

公司有 IT 部門，但過去在 IT 上有過失策，加上成本控管與機密不外洩的顧慮，我把最關鍵的關卡切出來自己做——不外包、也不交給內部 IT，改用 Excel 與 Access 建起進銷存、製造與研發管理，做起來如魚得水。它小、快、好控，當時就是最優解；代價是流程冗雜，而多人協作與資料同步是它的天花板。2022 年接觸 ChatGPT 之後，學習重心轉向「流程線上化」。

Access 自建管理系統

2015–2022 · 公司內部自建

把進銷存、製造工單與研發資料放進同一套資料庫：資料表、表單、查詢、報表與權限全部自己設計，關鍵資料留在自己手上，日常查詢與月報不用再人工拼表。

限制：單機儲存、多人協作困難、資料同步得靠人工——這也是後來轉向線上化的起點。

進銷存　製造管理　資料庫設計

把優點與限制都寫出來，因為它們直接決定了後來的技術選擇。

Access 學習網站

2022–2025 · 內部使用

用 ChatGPT 加速學習之後，把「學過但容易混淆」的概念整理成內部網站：常用語法、物件模型、範例與踩過的坑，邊學邊補，需要時查得到。

內部教材　知識整理　Access VBA

04 近年實作

2025 – 2026 · 個人專案

離開管理職之後，我把時間放在「自己做得出來」這件事上。不寫程式，改用 AI 當工程團隊：需求、架構、資料、測試、上線，一個專案一個專案做完，做壞了重來。

ERP 現代化

2025–2026 · 個人專案

把沿用多年的 Access 進銷存重新設計成 SQLite + Django 的網頁系統。資料表盤點、欄位對應、匯入規則與驗收清單由我定義，實作交給 AI，錯誤一輪一輪修。

資料遷移　欄位對應　驗收規格

網頁條碼掃描

2025 · 個人專案

手機、平板、電腦打開就能掃的條碼頁面，解決現場盤點只有紙筆與 USB 掃描槍的問題。

現場流程　掃碼　跨裝置

藍牙標籤列印

2025 · 個人專案

用瀏覽器直接連藍牙標籤機排版、預覽、列印，省掉專用軟體與驅動安裝，門市人員換一台機器就能用。

藍牙　標籤排版　門市作業

學習平台

2025 · 個人專案

課程素材與筆記的下載、整理、搜尋系統，把零散資料變成找得到的知識庫，也是我每天在用的工具。

知識管理　資料整理

以上皆為個人專案，以 AI 協作完成，不列入任職公司績效。

05 專業技能

四個面向 · 可獨立帶隊

業務與市場

- ✓ 國際貿易操作與規範（約 10 年）
- ✓ 多層次代理渠道開發與管理
- ✓ 戰略性銷售談判與大客戶經營

供應鏈

- ✓ 跨國進出口流程優化與控管
- ✓ JIT 與 FIFO 庫存管理
- ✓ 半導體材料採購與供應商評估

- ✓ 市場趨勢分析與業績預測
- ✓ 產銷協調與零庫存系統

產品與研發

- ✓ CMOS 影像感測器驗證流程
- ✓ 產品規格訂定與客製化管理
- ✓ 量產導入與良率管控
- ✓ 成本結構分析與設計審查

組織與管理

- ✓ 跨部門團隊建立與領導
- ✓ RACI 與問責制管理體系
- ✓ 組織變革與文化塑造
- ✓ 危機處理與問題追蹤

06 教育背景

1995 – 1999

逢甲大學

應用數學系 · 學士

四年制。課程涵蓋高等數學、統計與應用分析，培養以數據與邏輯推理看問題的習慣，成為日後市場分析與營運決策的基礎。

07 語言能力

談判、簡報、日常溝通

中文	■■■■■■■■■■	母語
台語	■■■■■■■■■■	精通 · 區域客戶
英文	■■■■■■■□□□	TOEIC 650
日文	■■■□□□□□□□	基礎對話

08 電腦能力

管理工具為主，非程式開發

Windows · macOS · Microsoft Office · ERP 企業資源規劃 · CRM 客戶關係管理 · MS Access 關聯資料庫 · AutoCAD（基礎） · Photoshop（中級） · Illustrator（基礎）

09 個人特質

謙遜做人，專業做事

持續學習

每年至少 50 小時專業進修，涵蓋技術更新、管理方法與市場趨勢。

真誠的團隊合作

管理者是團隊的支持者而不只是指揮者；重視互信、傾聽與授權。

數據驅動決策

以 OKR 對齊成果，決策前收集數據並系統性分析，避免主觀臆斷。

細節中見真知

策略之外仍看執行細節；品質與客戶滿意度往往決定在微小之處。

11 推薦人

僅於面談階段提供

執行長

香港 · 電子製造業（前主管，共事 7 年）

可佐證：經營管理、光電產業

董事主席

上海 · 半導體（產業夥伴，相識 10 年）

可佐證：半導體產業、投資判斷

姓名與聯絡方式不公開，是為了保護推薦人——我不希望他們被無關的面試打擾。面談確認進入 reference check 階段時，我會當場提供密碼。

人生是一場歷練，不是得過且過。
失敗裡拿經驗，成功裡換到更好的學習環境。

張証荃 · 2026