Chris Chiu 履歷分析

這份文件是 Chris Chiu 先生的履歷，詳細列出他從 2000 年至今的職涯歷程，涵蓋採購、銷售主管等職位，任職於多家知名科技公司，例如富士康集團旗下 InnoLux、TPV 集團、CNC 科技集團等。履歷中清楚呈現他在各個職位上的職責、成就以及參與的專案，展現其在銷售和業務拓展方面的豐富經驗，特別是在顯示器和電視產業的傑出表現。 他擁有台灣國立中央大學企業管理學士學位，精通英語、國語和台語。

邱先生的職涯發展橫跨多家知名科技公司，職位從採購專員一路晉升至銷售總監，展現其不斷精進的專業能力。以下分點說明：

1. 銷售與業務拓展能力：

邱先生在 Lens Technology、InnoLux、CNC Technology Group、TPV Group 和 HKC Corporation LTD 等公司擔任銷售要職，負責開發新客戶、維護重要客戶關係，並為公司創造可觀的營收。例如，他在 Lens Technology 成功將 2.5D 螢幕玻璃方案導入 HTC，並為公司在華碩和宏碁取得 1000 萬美元的業務。在 InnoLux，他成功開拓了 ViewSonic、BenQ、Asus 和 LGE 等品牌的顯示器業務，並帶領團隊贏得了 InnoLux 第一個與三星的電視業務。這些成就證明了邱先生傑出的銷售和業務拓展能力。

2. 團隊領導和跨部門協作能力：

邱先生在多個職位中都展現了領導團隊的能力，例如在 TPV Group，他領導了

35 人的新業務團隊，負責開發電子墨水產品，並與工程銷售、產品經理、研發等部門協作，制定了五年商業計劃。在 InnoLux，他領導銷售團隊並協調工廠端的業務流程管理，共計管理 15 人。這些經驗顯示邱先生擁有良好的團隊領導和跨部門協作能力。

3. 市場分析和策略規劃能力：

邱先生在 InnoLux 負責市場情報收集，包括競爭對手分析、面板供需趨勢等，並每月進行價格預測和談判。在 TPV Group，他制定了電子墨水產品的五年商業計劃，並將業務從 B2C 轉型為 B2B。這些經驗證明邱先生具備敏銳的市場分析和策略規劃能力。

4. 技術理解和應用能力：

邱先生在 TPV Group 期間，與研發部門合作，深入了解電子墨水面板技術，並將其應用於產品設計和開發。他還在 TPV 導入 IPX8 防水技術，展現其對新技術的掌握和應用能力。

總而言之，邱先生豐富的職場經驗和傑出的成就，展現了他在銷售、領導、市場分析、策略規劃和技術理解等方面的專業能力，是一位具有高度競爭力的科技產業人才。

另根據提供的資料，邱先生在 TPV Group 擔任銷售總監 的職位，負責的業務範圍最廣。以下說明：

在 TPV Group，邱先生領導新事業團隊，負責 OBM (自有品牌管理) 和 ODM

業務開發。 這代表他需要同時關注品牌建設和代工生產，業務範圍涵蓋產品設計、生產、銷售等多個環節。他負責電子墨水產品的五年商業計劃，從概念發想、市場驗證到量產上市，都需要參與其中。他需要與 工程銷售、產品經理、研發、供應鏈管理等多個部門協作，確保產品開發和上市的順利進行。

他的業務範圍也包含 國際市場拓展，例如與 Amazon、Rakuten Kobo 和 Philips 等國際客戶合作。相比之下，邱先生在其他公司的職位，大多專注於特定產品線或地區市場的銷售業務。例如，在 HKC Corporation LTD 負責北美地區的電視和顯示器銷售，在 Lens Technology 負責台灣地區的螢幕玻璃和觸控方案銷售 。因此，從職責描述和業務範圍來看，邱先生在 TPV Group 擔任銷售總監的職位，負責的業務範圍最廣，也最能展現其多元的專業能力。