



郭家維

好相處

系統化思維

正直誠信

0→1 開創能力

雙贏思維

責任感

“一旦忍不住喜歡上自己的工作，人生就會愉悅自得。”

明鼎國際有限公司 | 電商部經理

大同大學 | 事業經營學系 碩士畢業

新北市新莊區 | 8~9年工作經歷 | 希望職稱：經理、管理職

8年LED照明品牌、電商、營運管理及系統導入經驗，帶領公司年營收由約 2,000 萬元5年成長至突破 1 億元。從基層行銷企劃晉升至電商部管理者，直接向總經理報告，並對營收與團隊績效負最終責任。

近年核心成果，包括主導取得 TOSHIBA 照明總代理、momo 千萬級單品合作，以及推動公司由純電商拓展至特力屋實體通路。且善於從營運問題出發導入合適的數位工具，曾推動 ERP、Trello、Ragic 與 Shopify 落地，改善訂單、庫存、出貨及團隊協作效率，並持續探索 AI 在資料分析、流程自動化與營運決策上的應用。

個人資料 男、34歲、免役

就業狀態 待業中

E-mail contact@glen0206.vip

通訊地址 新北市新莊區福美街***

英文姓名 Glen

聯絡方式 E-mail

駕駛執照 普通重型機車駕照、普通小型車駕照

交通工具 普通小型車

工作經驗

總年資 8~9年工作經歷

明

電商部經理

明鼎國際有限公司（百貨相關業 1~30人）

經營管理主管 | 管理9~12人 | 台北市松山區

2017/7~2026/1

8年7個月

- 負責電商部門整體營運；擔任主管職2年帶領同仁達成損益兩平，並於任職第五年營收由約 **2,000萬元成長至突破1億元**。
- 管理PChome、momo、Yahoo、蝦皮、全聯電商、酷澎等各大電商平台，負責業績、促銷、商品策略及商務談判；單一momo賣斷商品年營收約 **1,000萬元**。
- 主導公司取得 TOSHIBA 照明台灣總代理。
- 統籌TOSHIBA照明總代理營運，涵蓋產品開發、定價、上市及通路銷售；
- 主導引進舜光照明，最高曾貢獻公司約 **40%業績**。
- 推動產品進入特力屋，完成公司由純電商跨入大型實體零售通路。
- 負責團隊招募、培育、績效與獎金制度，管理規模由 **5人增長至13人**。

- 推動數位化、系統化導入ERP、Trello、Ragic及Shopify等系統，建立營運SOP、定價毛利及倉儲管理流程。
- 早期擔任行銷企劃，接手品牌3個月後業績 **年增223.52%**。

#部門績效目標管理 #制定與管理部門各類績效指標 #業績目標分配與績效達成 #業績與管理報表撰寫 #業務或通路開發 #督導人員工作績效



業務專員

英特內軟體股份有限公司（電腦軟體服務業 30~100人）

國內業務 | 月薪35,000元 | 新北市中和區

2016/9~2017/3

7個月

- 新事業部電話陌生開發軟體推廣
- 參與國際相關會議、論壇；出差馬來西亞商業媒合 & 商務英文簡報
- 協助新產品開發計畫撰寫，提供意見
- 市場分析，產品定位
- 製作產品企劃
- 產品銷售簡報製作
- 與公協會等洽談合作

#電話行銷 #業務或通路開發 #提案與簡報技巧 #產品介紹及解說銷售



廚房助手

誠屋拉麵_台灣誠屋股份有限公司（餐館業 30~100人）

餐廚助手 | 台北市大同區

2013/7~2014/1

7個月

材料準備、餐廳清潔、餐點製作、商品介紹、桌邊服務



助手

藝曜室內設計（室內設計業 1~30人）

木工學徒

2013/7~2013/9

3個月

1. 協助木工師傅
2. 協助設計師
3. 施作一些較易上手的木作、水泥工程
4. 搬運材料、器材等
5. 清理環境



婚宴服務生

香草花園（餐館業）

餐飲服務生

2012/7~2013/6

1年

負責跑單、擺盤、送餐及聯繫內外場之工作。負責客人帶位、倒水、點餐等工作。於客人用餐完畢後，負責收拾碗盤與清理環境。進行簡易餐飲之料理。負責全店的打掃與清理，時而進行環境布置。洗碗。擺設桌椅。搬運婚宴所需之物品。

求職條件

希望性質 全職工作

上班時段 日班、可配合輪班

可上班日 錄取後一個月可上班

希望待遇 月薪 97,000 元以上

希望地點 台北市、新北市、桃園市

遠端工作 對遠端工作有意願

希望職稱 經理、管理職

希望職類 專案經理、品牌經理、產品經理、專案管理主管、營運長

希望產業 批發 / 零售 / 傳直銷業、軟體及網路相關業、一般製造業、法律 / 會計 / 顧問 / 研發 / 設計業、旅遊 / 休閒 / 運動業

工作內容 **營運策略與事業發展**
期望負責營運管理、策略專案及產品 / 事業發展，整合市場、客戶與營運數據，規劃成長策略並推動跨部門落地；持續優化流程制度與KPI，帶領團隊提升營運效率、服務品質及營收成果。

AI軟體系統開發與導入
期望運用生成式AI與自動化工具，參與需求分析、原型設計、軟體系統開發、測試及導入；將實際業務需求轉化為可落地的數位解決方案，持續改善使用者體驗與工作效率。

專長

經營策略

具 8 年經營管理經驗，直接向總經理報告並主導年度計畫、預算、人力及經營策略。任職主管期間，公司年度營收由 2017 年約 2,000 萬元持續成長至2020 年達成損益兩平，並於 2022 年營收突破 1 億元。

#部門績效目標管理 #工作任務／業績項目分配 #業績目標分配與績效達成 #業務或通路開發 #客戶情報蒐集 #業績與管理報表撰寫 #預算編製與成本控管 #協商談判能力 #制定與管理部門各類績效指標 #業績目標達成

創新能力

擅長從市場與客戶需求中尋找新的營收機會，2020 年我隻身前往台南舞光照明總部洽談並主導合作（現在是市佔率第一的照明品牌），後續該品牌最高曾貢獻公司近 40% 業績；2023從零建立全台燈具安裝服務，協助公司由商品銷售延伸至服務型收入；2025 年，我進一步主導公司取得 TOSHIBA 照明台灣總代理，並推動公司首次進入大型實體通路特力屋，將原本以電商為主的業務延伸至大型實體零售市場。

#業務或通路開發 #客戶情報蒐集 #市場調查企劃與執行 #市場調查資料分析與報告撰寫 #提案與簡報技巧

系統導入與 AI 應用

剛進公司時，我因主動協助出貨而發現原有系統效率低落，便開始研究並提案導入 ERP，該系統至今仍使用中。之後也陸續建置營運 SOP、商品利潤與績效制度，改善倉儲及庫存流程，並推動 Trello、Ragic、Shopify 等系統。對我來說，導入工具本身不是目的，我更在意的是資訊能否透明、分工是否清楚、問題能否被追蹤，以及經驗能不能真正累積在組織裡。

離開上一家公司後的這八個月我投入生成式 AI、AI Agent 與 AI 輔助開發。
舉凡OpenClaw（龍蝦）、Hermes Agent、OpenAB 等工具皆有實際研究與使用經驗，並透過 Codex、Claude Code 完成多項應用原型。這段經歷讓我更有能力從商業問題出發，拆解需求、驗證工具，並思考 AI 如何實際改善企業流程與決策。

#AI #Claude #ChatGPT #Prompt

品牌行銷管理

曾統籌 TOSHIBA照明總代理相關業務，負責市場需求、產品規格、生產協調、包裝、定價、商品視覺、上市推廣及銷售追蹤，具備品牌代理與產品生命週期管理經驗。

#品牌行銷管理 #品牌知名度推廣 #行銷製作物規劃與執行 #廣告企劃案／文案撰寫 #行銷策略擬定 #網路活動規劃與執行 #行銷宣傳預算編製與控管 #廣告效益評估 #Google Trend #Google Analytics

協商談判能力

長期擔任大型電商平台及 Panasonic、TOSHIBA、億光、舞光、台達電子、飛利浦、IRIS OHYAMA等品牌的主要商務窗口，負責年度合作計畫、採購條件、促銷資源及賣斷方案協商。曾促成 momo 獨家商品合作，單一商品年度貢獻營收約 1,000 萬。

#協商談判能力 #專案時間／進度控管 #危機與議題管理 #採購談判與議價技巧 #工作任務／業績項目分配

人力資源管理

具 5 至 13 人團隊管理經驗，負責人力需求規劃、招募面試、新人訓練、組織分工、績效管理及獎金制度。能依據業務規模調整組織配置，建立清楚的責任與工作追蹤機制。

#具備人力資源相關知識 #招募任用制度設計 #績效與薪酬管理 #薪資與績效獎酬辦法設計 #薪資談判 #制定與管理部門各類績效指標 #職務分析與職等設計 #培育人員職涯發展 #用人管理 #部門績效目標管理

學歷

大同大學

2014/9~2016/6

事業經營學系 | 碩士畢業

語言能力

英文

聽/中等 | 說/中等 | 讀/中等 | 寫/中等

台語

中等

自傳

建立可持續、可複製的營運體系

回顧過去八年的職涯，我始終專注在一件事：把尚未成熟、仍在摸索中的業務，逐步建立起清楚的策略、制度與營運流程，並透過數位工具提升效率，讓業務能持續成長、被複製，也能不依賴特定個人而穩定運作。

從基層企劃到電商部主管

2017 年，我以 28K 起薪的行銷企劃加入公司，從基層品牌電商經營做起。接手品牌三個月後，所負責品牌業績 YoY 成長約 224%，也因此獲得總經理的信任與重用，並於 2018 年升任電商部主管，直接向總經理報告，開始承擔業績、商品、通路、組織及營運制度等責任。任職主管期間，公司年度營收由 2017 年約 2,000 萬元持續成長，2020 年達成損益兩平，並於 2022 年突破 1 億元；團隊規模也由 5 人成長至 13 人。

開拓品牌合作與全通路成長

這段過程中，我除了經營既有業務，也持續尋找新的成長機會。2020 年，我隻身前往台南舞光照明總部洽談並主導合作（現為市佔率第一的照明品牌），後續該品牌最高曾貢獻公司近 40% 業績。

2024 年，我與 momo 購物平台規劃 TOSHIBA 獨家規格商品，並促成賣斷合作，單一商品年度營收貢獻約 1,000 萬元。2025 年，我進一步主導公司取得 TOSHIBA 照明台灣總代理，負責相關品牌與營運事務，同時推動公司首次進入大型實體通路特力屋，將原本以電商為主的業務延伸至大型實體零售市場。

以制度與數位工具提升組織效能

隨著業務規模愈來愈大，我愈確信，不能只靠個人經驗推動事情，而是需要建立一套讓團隊能有效運作的方法。加上我從小就喜歡電腦與軟體，因此特別重視數位化。

剛進公司時，我因主動協助出貨而發現原有系統效率低落，便開始研究並提案導入 ERP。之後也陸續建置營運 SOP、商品利潤與績效制度，改善倉儲及庫存流程，並推動 Trello、Ragic、Shopify 等系統。

對我來說，導入工具本身不是目的，我更在意的是資訊能否透明、分工是否清楚、問題能否被追蹤，以及經驗能不能真正累積在組織裡。

以共贏思維與誠信建立長期信任

企業合作上，我習慣先站合作夥伴的立場思考，理解彼此需求，再找出能兼顧雙方利益與長期合作關係的方案。我真正重視的除了工作能力，還有誠信與品格。八年來經手超過億元的採購金額，我始終分毫不取，更主動公開流程與資訊、避免利益衝突，把心思放在替公司爭取最大利益。即使離開原公司，許多品牌、通路與供應商至今仍與我保持聯繫，這也是我很珍惜的職涯成果。

投入生成式 AI，拓展商業解題能力

離開上一家公司後的這八個月，我除了利用職涯空檔重新整理自己的方向，也投入生成式 AI、AI Agent 與 AI 輔助開發。

OpenClaw、Hermes Agent、OpenAB 等工具皆有實際研究與使用經驗，並透過 Codex、Claude Code 完成多項應用原型。這段經歷讓我更有能力從商業問題出發，拆解需求、驗證工具，並思考 AI 如何實際改善企業流程與決策。

結合管理與 AI，開創下一階段

最後，我擁有大同大學事業經營研究所 MBA 學位，並曾在更早一段工作中經歷過英文商務簡報及參與海外媒合活動。下一階段，如果有機會，我希望承擔不同產業的營運與經營責任，結合過去累積的商務管理經驗與 AI 能力，協助企業建立新的成長動能。亦或是，加入Ai開發的團隊，共同打造出有市場需求和無限潛力的產品。