Philip Den Men Wang 王敦民
性 別： 男性
年 齡： 52 歲
血 型： B 型
身高體重： 173 公分 / 80 公斤
婚姻狀況： 已婚
兵役狀況： 免役
連絡地址： 台北市

・教育程度
◎ 最高教育程度：碩士（民國 78 年 10 月~民國 85 年 9 月 畢業）
・最高：德國梅茵市古騰堡大學(Mainz Univ Johannes-Gutenberg)-其他外國語文相關 / 中英德語即席翻譯/應用外語翻譯學院（德國）
・次高：台北東吳大學-其他外國語文相關 / 外語學院（德國）
高中職 (畢業) 蘇浙英文中學 一般商業學類 文商科 1979/09～1983/06 中國香港特別行政區

・應徵職務
應徵職務類別： 經營管理主管 ，經營管理主管 ，國外業務主管
應徵職務名稱： 協理 、總經理／副總經理

・工作經歷

任職期間： 2016/10－2017/10 在職中(共 1 年)

公司名稱： 鴻海精密科技有限公司
汽車電子整合事業群
產業類別： 媒體製造相關

職務名稱：　總經辦/資深經理
公司規模：　2,001 人以上
工作待遇：　144,000　,220 萬/年另加股票分紅
管理人數：　101 人以上
工作地點：　新北市土城區
工作說明：
1.確認市場應用與需求 鎖定目標客戶 籌畫方案與供應鏈 開案試產驗證直至量產
2.開案人力預算與成本估計利潤
3.商業車客戶與產品系統之有效開發

任職期間：　2015/11－2016/10(共 1 年)
・公司名稱：　Lusterway Int'l Corp
・產業類別：　製造業 貿易
・職務名稱：　國外業務主管協理 Managing Director
・公司規模：　10 人
・工作待遇：　by case
・管理人數：　6 人
・工作地點：　北市
・工作說明：
負責計劃產品開發(product & spec define, establishment for OEM/ODM)自有品牌、指揮及協調有關國外業務推廣的產品搜尋與國際市場與通路規劃、業務人員的日常管理，並開發國際市場，以提高產品利潤。
工作任務
* 負責開拓海外市場，尋找國外戰略合作夥伴。
* 根據國際市場變化適時調整銷售策略，以提高公司產品市場佔有率。
* 負責客戶維護及開發新客戶。
* 掌握產品生產品質狀況，並追蹤產品交期。
* 服務客戶並掌握客戶需求，建立長期夥伴關係。
* 進行市場分析調查，並提出策略建議。
* 聯絡接待國外客戶。

SkyPoweR
Bring Heart To Power

1・任職期間：　2011/04~2015/09 (4 年 5 個月)
・公司名稱：　元泰發實業有限公司
・產業類別：　其它電子零組件相關
・職務名稱：　歐洲業務協理(branch director)

・公司規模：　201~500 人
・工作待遇：　136,000+歐元津貼
・管理人數：　4 人
・工作地點：　中歐德國/北市
・工作說明：

Created professional ODM projects in the management for successful & solid track record with 1st tier in automotive industry, cooperated with BMW, Continental , Kostal, Siemens VDO, Ficosa, Marelli , PSA /DF- Peugeot, etc… sales volume value over 80 million USD, familiar with TS audit process & contracted as TS-16949 verified supplier for rechargeable Li-battery for eCall, OBD/OBD II, eBike, i-connectivity / IOT projects /Video & amusement system which involves network runner/system with internet access, and broad connected with global network clients from AT&T, Verizon, experienced for Supply-On bid budget/project planning & project development from project kick-off to production & delivery, payment collect...assigned as branch director in affiliation stationed in Germany for 4 full years.

領導專業代工，結合共事及廠商人脈並成功帶領研發及業務團隊與全球客戶汽車及汽車配件業巨辟跨國集團如 法國 PSA 標誌汽車集團,中法國東風標誌(DF-Peugeot)車廠, 德國 BMW 車廠 又另有汽配廠如德國馬牌輪胎(Continental)與 高斯特(Kostal),奧地利西門子(Siemens VDO), 意大利馬瑞利(Marelli) 西班牙費蔑莎(Ficosa) 等集團談成簽約合作 設計與生產 (eCall)汽車緊急救援 (OBD/OBD II) 高速公路 衛星定位追蹤與汽車大數據 (eBike)先進電動自行車 (iOT)物聯服務網數據機 所需之長效耐高溫型充電鋰電池 加上網機制數位車載影音中心及各國規格，以 ODM 行銷國際市場 國際電信業者如美國 A T&T, Verizon, 英國 Vodafon 德國 T- Mobile 等跨國集團, 帶著雄厚客戶資源與人脈及產品規劃經驗，成功建立及經營開發廣大國際客戶群 及駐德 4 年期間經營分公司儲備實務。

2・任職期間：　2006/1~2010/03(4 年 2 個月)
・公司名稱：　鼎展(鴻友)科技**鴻友電子** 亞太事業部
・產業類別：　電腦／週邊設備製造
・職務名稱：　國外業務協理
・公司規模：　2,001 人以上
・工作待遇：　100,000
・管理人數：　21~50 人
・工作地點：　台北市
・工作說明：

Used to lead a RD engineer team to create electonic products , from RD engineering,

smoothly from tooling - ID - manufacturing-sales channels from US/EU , & now Mid East)
負責計劃產品開拓(spec define, ID/UI establishment for OEM/ODM)、指揮及協調有關國外業務推廣的部門活動、業務人員的日常管理，並開發國際市場，將自家開發之掃描機及 DVD RW 錄放影機(家庭及掌上型)，打進主要歐美、中東地區電腦及消費市場通路，結合當地通路大品牌如國際知名集團 Fujitsu Siemens, Hitachi, Philips, HP 以提高市場佔有率。 工作任務 * 負責開拓海外市場，尋找國外戰略合作夥伴。 * 根據國際市場變化適時調整銷售策略，以提高公司產品國際市場佔有率。 工作任務 * 負責開拓海外市場，尋找國外戰略合作夥伴。 * 根據國際市場變化適時調整銷售策略，以提高公司產品市場佔有率。 * 帶領國外業務人員達到預訂之業績目標，負責客戶維護及開發新客戶。 * 參加國際性展覽並規劃各項事宜。 * 掌握出貨狀況，並追蹤產品交期。 * 服務客戶並掌握客戶需求，建立長期夥伴關係。 * 進行市場分析調查，並提出策略建議。 * 聯絡接待國外客戶。

2．任職期間： 2003/12~2005/12 (2 年)
・公司名稱： 華宇電腦/消費電子事業部
・產業類別： 電腦／週邊設備製造
・職務名稱： 資深部門經理
・公司規模： 2,001 人以上
・工作待遇： 100,000
・管理人數： 21~50 人
・工作地點： 台北市
・工作說明：
國外業務主管, 經營管理主管
I am a professional OEM/ODM team leader for a successful & professional RD engineer & sales team for A/V products which involves: Audio - digital home theater system incl. audio amplifier, DAB tuner & 5.1 surround system. Video - HD LCD TV(23"-42"), DVR(RW + HDD)with internet access, DVB-T integrated DVD player, portable DVD, furthers eg. digital tuner for DVB-T & ATSC etc... Sales dvelopment WW partners/sales channels eg. BestBuy, Walmart/Apex,Target, Alba, Goodmans, Dixons, Careefour, Otto, Quelle, Medion, CDC, El Corte Ing. & more... With broad biz connection and experienced for product planning & project development from project kick-off to production & delivery, payment collect...
領導專業代工，結合共事及廠商人脈並成立消費電子事業部，成功帶領研發及行銷團隊跨足影音視訊產品如數位家庭影音劇院、數位 5.1 環繞 DAB 收音機, 及數

位高傳真液晶電視(23”~42”), DVD 錄放影機加上網機制(數位家庭影音中心)，DVB-T 數位電視加 DVD, 手提型 DVD 及各國規格數位電視機頂盒，以 OEM 行銷國際市場通路商如美國 Walmart, Apex, Target, Bestbuy, 英國 Dixons, Goodmans/Alba 集團，法國家樂福及 Auchan 集團，德國 Metro, Otto/Quelle, Medion 等跨歐洲家電、郵購及賣場通路商集團, 及義大利 CDC,西班牙 El-Corte-Ingles 通路商集團, 帶著雄厚客戶資源與人脈及產品規劃經驗，成功建立及經營部門從研發、生產、物流、出貨銷售及國貿等一條龍模式實務。

3．任職期間： 2001/04~2003/11 (2 年 7 個月)
・公司名稱： **明騰光電**/多媒體部門
・產業類別： 電腦／週邊設備製造
・職務名稱： 部門經理
・公司規模： 501~1000 人
・工作待遇： 67,000
・管理人數： 11~20 人
・工作地點： 台北市
・工作說明：
經營管理主管, 國內外業務主管
1) Product planning: successfully introduced ODM project on RF/Digital Audio Broadcast tuner and USB，RCA/audio decoder boxes(audio decoding /streaming control), digital home theater system with multinational partners. 2) Sales & Marketing: broadly connected multinational partners eg. TEAC, Klipsch, Video Logic, Guillemot, Altec Lansing, AEGO, Siemens for the audio system business successfully. Participation on int'l expo eg. CEBIT, Photokina, Computex and exposed Minton audio system/products successfully. 3)Managerial: forecast & efficiency achievement, coordinate internal with purchase / production depts., to keep up smooth delivery schedule with harshness.
1） 產品企劃 – 成功引進並發展射頻（RF）類產品/ DAB 數位廣播收音機，及 USB/RCA 介面串流控制音效解碼盒，以領先技術發表杜比/DTS/THX 數位家庭影音劇院系統, 行銷國際知名品牌。 2）市場行銷 – 國際知名客戶如日本 TEAC，美國百年音響品牌 Klipsch， 英國 DAB 及家庭影音劇院巨劈 Video Logic（經 ODM 企劃協助並成立現有知名品牌“Pure Digital”）,法國及加拿大知名 3C 多媒體 Guillemot 集團，美國最大 PC 多媒體喇叭名廠 Altec Lansing（並成功導入 5.1 環繞音響產品線），英國知名高評比音響品牌 AEGO 及 德國西門子家電 Siemens，也經常代表公司參加國際大展 如 德國漢諾威 CeBit 電腦展，科隆影音器材展 Photokina，臺北電腦展 Computex，美國 Comdex 消費電子展及義大利 Maus 展。

3）經營管理 – 有效建立並執行營運計劃並達成市場獲利預估，並帶領 RD 團隊引進新整合產品，協調採購/生產，確保交貨及順利無誤交達及帳款收回。

AFREEY

4．任職期間： 1999/01~2001/03 (2 年 1 個月)
．公司名稱： **聯積科技**(Afreey)
．產業類別： 光電相關
．職務名稱： 營業主任
．公司規模： 201~500 人
．工作待遇： 60,000
．管理人數： 10 人以內
．工作地點： 新北市
．工作說明： 國外業務主管

1) Sales & marketing: established successfully sales channels in EU(from 0 to 220K/monthly, introduced Afreey's products(CD,DVD-ROM & Players)into the IT business. Multinational clients covers EU/different continents eg. Ingram Micro, Walmart, Aashima/TRUST, Target, Dixons, Metro, Otto/Actebis, Medion, etc... Exposed Afreey products on int'l serena on CEBIT, CES, Computex etc. 2) Formed up powerful sales / marketing team to catch up more multinational clients for OEM/ODM projects for CD,DVD-ROM & players. 3) Established logistic warehouse in Holland : to catch up just-in-time deliveries in EU, & RMA service center.

1） 市場行銷 – 成功建立行銷通路遍及全歐洲、中東及中亞細亞，將自有品牌 Afreey（CD/DVD）或 OEM 代工將自家開發之光碟機及 DVD 播放機(家庭及掌上型)，打進主要歐美、中東地區電腦及消費市場通路，結合當地通路大盤如國際知名集團 Ingram Micro，沃爾瑪 Walmart，荷蘭知名通路商 Ashima（自有品牌 Trust），美商 Target 及 Woolworth 集團，英國 Dixons 集團，德國 Metro 連鎖賣場及 Otto 郵購集團，3C 通路商 Medion 及 Actebis，以達成預估業績目標及獲利，衝刺業績獎金。2）結合強大市場與行銷團隊 – 透過有效行銷品牌形象，吸引國際品牌代工單子，造成零組件及生產成本降低，提升利潤。3）于荷蘭成功建立物流配送、換貨及簡易維修中心 – 以達及時交貨與全歐甚至中東等地區之客戶/經銷商的全方位服務，並成功建立免除或降低市場衝突機制，保持利潤及成本，創造雙贏。

．語文能力

語言類型	聽	說	讀	寫
英文	精通	精通	精通	精通

德文　　精通　　精通　　精通　　精通
台語　　普通　　普通
粵語　　精通　　精通

・電腦專長
辦公室應用：　　Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Project,
作業系統：　DOS, Windows XP,
中文打字：　每分鐘 60 字 (注音)　英文打字：　每分鐘 60 字

・專業證照
語言認證類：　　FLPT (德語),
專長：
強大歐美、全球市場行銷通路,及產品企劃能力,　流利外語（英、德語）

・其它技能
其它專長：　**德國永久終身駕照, 基督徒 熟諳歐美文化 及 產品架構 市場與通路 外語流利** 成熟穩重 **積極進取 專業通路尖兵** 及 團隊經理人
持有駕照：　輕型機車 , 普通小型車
自備車輛：　普通小型車
擅長工具：　電腦文書軟體 Window OS 為主
其他擅長工具：　未填寫
工作技能：　Simultaneous interpretation, international trade development , product-logistic-sales network planning (中英德語即席翻譯、國貿實務、產品-企劃、物流、行銷通路之全盤規劃)
其他工作技能：　Sales - PM － distribution network - management
(業務－ 產品規劃含生產流程 -市場行銷 － 經營管理)

具體工作成就及人格特質補充說明：
1)　Strong sales technique & OBM broad channels connection, as well as logistic center in Holland distributing to EU & Mid East regions since year 2000.
2)　Successful sales record & experience for OEM/ODM projects since year 2000
3)　Strong capability for product planning & budgets projecting with marketing sense
4)　Successful team leader for both sales/marketing & RD engineering segments.
Int’l exhibition participating since year 1991 － worked with CETRA(China External Trade Council/Taiwan) in Duesseldorf, Germany from 1993~96 as promotion officer for external affairs; served int’l buyers & enterprisers for bilateral demands/coordination for various products/commercial negotiations on various

exhibitions.

Expertise in European activities for running sales channels, logistic & RMA or even offshore contract manufacturing(OEM/ODM) coordination.

個人自傳：

本人深信 能符合貴公司【車用電子產品業務處主管】的招募條件，並對此工作抱有高度熱誠和自信。在專業能力上我對自己期望頗高，並樂於投入在學習、汲取相關新知。如有機會為貴公司效力，必定會全力以赴。領導專業代工，結合共事及廠商人脈並成功帶領研發及業務團隊與全球客戶汽車及汽車配件業巨辟跨國集團如 法國 PSA 標誌汽車集團,中法國東風標誌(DF-Peugeot)車廠, 德國 BMW 車廠 又另有汽配廠如德國馬牌輪胎(Continental) 與 高斯特(Kostal),奧地利西門子(Siemens VDO), 意大利馬瑞利(Marelli) 西班牙費蔻莎(Ficosa) 等集團談成簽約合作 設計與生產 (eCall)汽車緊急救援 (OBD/OBD II) 高速公路 衛星定位追蹤與汽車大數據 (eBike)先進電動自行車 (iOT)物聯服務網數據機 所需之長效耐高溫型充電鋰電池 加上網機制數位車載影音中心及各國規格，以 ODM 行銷國際市場 國際電信業者如美國 A T&T, Verizon, 英國 Vodafon 德國 T- Mobile 等跨國集團, 帶著雄厚客戶資源與人脈及產品規劃經驗，成功建立及經營開發廣大國際客戶群 及駐德 4 年期間經營分公司儲備實務。

我雖於台北東吳大學外語學院德文系接受外語教育，但深感外語環境不足遂於 1989 年赴德留學深造至 1996 年共 7 年，攻讀梅茵市古騰堡大學翻譯學院中、英、德語專業翻譯之課程，攻研方向為商業談判及法律(民、商法)，相當於國內碩士學位。

由於家境原因留學期間皆賴自給，工讀接觸各種行業，自 1991 年起至 1996 年在德國各類重要國際性巨型展覽會中為台、港商擔任展場翻譯及為其與德/歐商之間洽商服務，國貿實務、合約簽訂等等、及交易談判上有多年的實務經驗。

我出生於台北，唸完木柵中山小學一年級後即舉家移居香港前後 16 年，英式中學教育完成後曾任職駐港美商公司 Barter Exchange System Co.近四年，由初級職員(CLERK)、經紀(TRADE BROKER)、至兩所陳列室之經理(SHOWROOM- MGR)，最後在家父對完整教育的堅持下回台灣接受大學教育。

在中外教育薰陶及留德 期間所受之專業訓練下，不只深諳中外語言、思想、及民情之差異，再加上服務界多年的經驗，深感教育及實踐經驗二者相互結合的重要性，在 ”活到老、學到老” 的自勉下，如 蒙 台端賜予機會必定會替貴公司竭盡心力服務！

Philip Wang

◎ 英文自傳：

I finished the my study in 1989, with major German culture & language in the Foreign Language Faculty of Soochow University(東吳大學外語學院)in Taipei, and recognized the necessity of acquiring better environment for a foreign language's study by going abroad. I thus went to Germany for further study in 1989 and obtained my Master degree of Interpretation for Business Law & Negotiation in 3 languages(German-English-Chinese) in the April of 1996.

I had to support my living & all the costs during my study in Germany, not only for dignity but also for reality reason I have been working in many different fields(from industrial to service industries), one of those was as a Simultaneous Interpreter on most major international exhibitions in Germany from 1991 to 1996, by supporting th e exhibitors from Taiwan & Hong Kong with both the interpretation affairs and the business coordination of closing contracts, as well as the necessary / decisive negotiations.

For I was educated with both Chinese & European systems and due to my professional training during my study in Germany, I do understand the enormous differences between the Chinese/European languages & mentalities which should be counted as the very decisive cultural elements to earn the mutual understanding & to construct better foundation for long term business relationship with the European accounts. My previous working experiences in tertiary industry made me realize how important the integration of education & practice is, as that will be the most concerning issue to carry out the best working performance.

At present I am working as Director at a public company for consumer electronics, and in charge of the business development for worldwide OEM/ODM projects & sales activities in Mid East, African regions, with the sales volume over USD12 mio. Throughout those major sales channels . Your granting for an interview would be highly appreciated.

Thank you again for your kind attention.

Philip Wang