

蓋瑞



## 個人資料

- 蓋瑞
- 0912345678
- 澎湖縣大鵬區321巷456號
- 1988年11月1日
- 有
- 男
- 我是一位剛起步的接案工作者，擁有0到1年的經驗，專注於網站前端開發和基礎設計。熟悉HTML、CSS和JavaScript的基礎應用，並且積極學習進階技術如React和Vue.js，以提升開發能力。我擅長將設計概念轉化為直觀、易用的網站介面，注重細節，確保符合客戶需求和期望。我重視與客戶的溝通，善於理解需求並提供適合的解決方案，讓專案順利完成。儘管經驗尚淺，但我充滿學習動力，希望在每個專案中不斷成長，為客戶帶來高效且有價值的成果。

## 技能

HTML、CSS和JavaScript的基礎應用，並且積極學習進階技術如React和Vue.js

## 教育經歷

台灣大學  
建國中學

## 工作經歷

PM

台北市台積電

2022年3月—至今

### 一、解決問題持續創新

產品經理最核心的工作內容，便是「管理並解決所有的產品相關問題，確保整個團隊與各項資源都在高效率的最佳狀態上穩定運轉，然後在維持產品穩定的同時，繼續不斷地追求創新，以解決現有機制無法解的問題，並提供更優質的服務與產品體驗」。是的，你並不是主角，卻是產品成敗與生存的關鍵，必須在團隊中擔任安排協調、運籌帷幄的角色，就好像一場SHOW的主持人一樣。

除了溝通協調、分配資源與思考創新之外，產品經理要做的日常瑣事比你想像的還要多很多很多。像是「每週寄email給測試者，以分析了解市場需求與產品狀況」、「在客戶與工程師間來回溝通，抽絲剝繭的找出產品問題癥結並消滅它」、「每天分析各式各樣的產品相關數據資料與新聞，以掌握市場動態、領導團隊方向與時程」...等等，全都是產品經理的業務範疇。

### 二、協調需求協成共識是日常

邏輯表達、溝通能力與驚人EQ，是PM最重要的必備職能!必須能夠條理分明的向不同部門、各式各樣的人，清楚的闡述或轉達你所要說明的事情，並用對方能夠理解的語言去溝通，以確認團隊共識，一齊朝著相同的目標全力前進 (比如:和行銷企劃同仁溝通網站的TA(目標族群)偏婆婆媽媽菜籃族，跟設計師溝通用色要鮮豔喜慶、畫面要親切接地氣，對工程師則是討論產品規格是○○○○○○○)。

市場行銷

2017年5月—2021年6月

美光

在市場行銷組合中，4P分別是產品(Product)，價格(Price)，地點(Place)，促銷(Promotion)。

p 產品的組合:主要包括產品的實體、服務、品牌、包裝。它是指企業提供給目標市場的貨物、服務的集合 包括產品的效用、品質、外觀、樣式、品牌、包裝和規格，還包括服務和保固等因素。

價格的組合:主要包括基本價格、折扣價格、付款時間、借貸條件等。它是指企業出售產品所追求的經濟報酬。

地點通常稱為分銷的組合:它主要包括分銷管道、儲存設施、運輸設施、存貨控制，它代表企業為使其產品進入和達到目標市場所組織、實施的各種活動，包括途徑、環節、場所、倉儲和運輸等。

促銷組合:是指企業利用各種資訊載體與目標市場進行溝通的傳播活動，包括廣告、人員推銷、營業推廣與公共關係等等。以上4P (產品、價格、地點、促銷) 是市場行銷過程中可以控制的因素 也是企業進行市場行銷活動的主要手段 對它們的具體運用，形成了企業的市場行銷戰略。

MA

2008年3月—2013年5月

統一集團

儲備升遷的機會。培訓過程，公司為了解未來幹部的可塑性、學習情況與潛力，在工作過程中，主管會進行多次評核考驗，因此儲備幹部會承受持續且高強度的壓力。同時，公司多會安排儲備幹部到各部門工作，以讓初入職的他們了解各部門的運作情況。輪調安排，會讓原本就對公司運作瞭解不深的儲備幹部，比起部門內的長駐員工，更難以掌握部門內工作內容，容易有學而不精的風險。因此儲備幹部需要能在短時間內掌握對公司各部門的工作內容與情況，更需具善於溝通，與各部門進行有效的溝通與合作。否則，高強度的學習與工作環境，將使儲備幹部更難以脫穎而出，正式成為真正的幹部。