

# 鍾晏峰



## 勇敢 傾聽 內心的聲音

看鍾晏峰如何走出一條  
科技與商業交織的人生路

受訪者 | 鍾晏峰 Cook Chung 清大工科系、清大科管所畢業校友  
採訪 | 詹承翰、陳晏崧、李念紘、林柔均  
撰寫 | 詹承翰、陳晏崧、李念紘、林柔均

### 【 Business Development v.s Sales 】

BD：主要負責新市場或新產業的開發，重視的是夥伴機會，並尋找組織間新的合作發展潛能。

Sales：主要負責既有客戶的維持或新業務的推動，重視的是業務機會與立即成交的可能。

大二時看到實驗室學長姊畢業後幾乎都去半導體廠上班，開始問自己「我的人生真的只有這樣嗎？是不是還能有其他可能性？」因為不想走跟別人一樣的路，選擇參與 DKSH 儲備幹部計畫嘗試不同的可能性，人生因此走出了新道路。他是鍾晏峰（Cook Chung），目前在 DKSH 台灣大昌華嘉擔任事業開發副理（Business Development, 縮寫 BD）。



## 大昌華嘉服務 在你我生活中

大昌華嘉是專注於亞洲地區的市場拓展服務業領導者，致力於將適合的歐美產品帶入亞洲市場，有別於單純做買賣的代理商，大昌華嘉提供的服務範圍相當廣泛，包括從採購、市場洞察、行銷和銷售、分銷和物流，以及售後服務的一條龍服務。

以市場開發為例，多年前台灣市面上普遍只有高單價咖啡，大昌華嘉因而看到了消費者對平價咖啡的需求，因此與台灣最大知名連鎖超商合作，從國外引進自動咖啡機，讓消費者隨手可以買到高品質的現磨咖啡。此舉為台灣連鎖超商體系帶來了超過數十億元的「黑金經濟」！就連現在大家所熟知、廣受大眾喜愛的連鎖超商霜淇淋，也是大昌華嘉所引進的設備做出來的呢！

## BD 大哉問

不同於一般公司，大昌華嘉分工明確，BD 在工作上與顧客端直接接觸的機會並不多，而專注扮演「橋梁」的角色，積極尋找市場上有潛力的原廠供應商。在大昌華嘉，BD 更像是研發的角色，負責找到市場需要的新產品以及適合新產品的新市場，再透過業務將產品賣給顧客，同時業務也會帶回市場上顧客需求的相關訊息給 BD，幫助 BD 更有方向地找尋適合顧客的新產品。除此之外，大昌華嘉有分佈在不同國家的 Global BD，負責連結不同國家的市場需求，進而將產品推廣至全亞洲有相同需求的國家，便更有機會可以搶得先機。正因為有如此明確有效的分工體制存在，大昌華嘉才能締造如此亮眼的事業版圖。



▲ 旻峰學長（左二）與 Career 採訪團隊合照

被問到 BD 該具備甚麼技能時，旻峰學長認為一位專業的 BD 一定要有分析市場的能力，並能夠使用邏輯制定市場策略。身為一名 BD，在心態上需要保持樂觀，因為面對的往往是一個未知的市場，「每天都會看到很多案子，如果總是抱持自己要有 100% 的機會才去接這個案子的態度，其實是會損失掉很多機會的」，所以一定要相信自己的分析及判斷，並勇於嘗試。

## 工作中遇到的挑戰

BD 的工作總是會不斷遇到新的挑戰，不斷遇到自己以前沒有遇過或學過的領域。旻峰學長回想起有一次他被分配負責開發一個新產業，該產業對公司來說是一個從未接觸過的領域，如何在沒有任何產業相關背景知識下，從零到一建立一個新部門或一門新生意、甚至是和其他公司磋商併購事宜，都是極具挑戰性的！過程中旻峰學長除了尋求其他公司同事的幫助，也廣泛地蒐集相關資料、閱讀各種財務報表，就連尋找對方公司窗口也是自己上網一個個土法煉鋼式地查找；他也表示清大工科的背景一定程度上也幫助他更有效率地處理工作上面對的問題，「有時候在看一些設備技術的資料呀，速度會比較快一點。」

身為 BD，最困難的地方就是要在一切都是未知數的情況下，快速準確地發掘顧客的痛點，找到適合顧客的產品，並引入市場。旻峰學長相信，只要不害怕挫折，願意多方嘗試並勇敢正視問題，最後一定能邁向成功。



## 給學弟妹的建議

旻峰學長在大學時期就已經透過觀察學長姐的生活確定自己不太適合從事工程師的相關職位，為了尋找適合自己的方向，旻峰學長除了參與許多實習計畫，也參加過學校舉辦的商業競賽。旻峰學長建議，若很明確知道自己未來想走的路，那就勇往直前，多找這個方向的實習，盡量累積經驗；若不確定自己想要什麼，可以使用刪去法，先刪去自己不喜歡的，就像旻峰學長當初刪掉了工程師這條路一樣，之後再多方嘗試探索自己的興趣所在。「如果嚮往當工程師，可以去實驗室體驗看看；如果好奇行銷的運作，可以去找關於行銷的實習。嘗試了就知道自己喜不喜歡，一旦找到了喜歡的方向，就可以大步向前。」此外，旻峰學長也建議學弟妹在閒暇之餘可以好好思考自己的優勢，不僅可以做為未來的方向指南，也可以將之用在自己的履歷上，讓自身優點能夠更完整的展現出來。