李克中 Nick Lee

LEE, Ko-Chung · 台北 Taipei · 中華民國公民

Email: nick@webthink.tw
Mobile: +886 917 157 990
LinkedIn: linkedin.com/in/nicklee330
Portfolio: nickleeprofile.com

西元 2026 年 11 月 2 日 · 2 November 2026

收件人: 凌霄航太股份有限公司 AerosoarX Technology Inc. · 招募團隊
台北市信義區信義路 5 段 7 號 52 樓

應徵 公司首位 Supply Chain Partnership Development 職位

凌霄招募團隊、羅董事長 鈞鑒:

我是李克中(Nick Lee),**現任集思會展事業群集團 CMO**(集團約 240 名員工、含大臺南會展中心 ICC Tainan)。 **26 年完整商務開發與跨境夥伴關係職涯**,從經典公關(Apex PR · 精英公關集團旗下)起步,共同創辦硬體新創 Yantouch(Red Dot 2009、羅浮宮通路), 創辦跨太平洋 mobile 新創 Webthink(進駐 YouTube 共同創辦人陳士駿矽谷辦公室),共同創辦 EvenToken(與 Accupass 合資),曾任 GSA Director of Digital Marketing(主辦第 25 屆嘉義國際管樂節、SXSW 與 MIDEM 音樂策展), 8+ 年在台新金控與富邦證券做金融數位產品與第三方夥伴管理。**國際展會親赴佈局足跡包含 CES、SXSW、廣州 Canton Fair、100% Design London、Maison & Objet Paris、MIDEM Cannes**。 **但真正讓我決定投這份履歷的,是三個對位點直接命中貴公司這份 JD。**

第一,Yantouch 共同創辦人的硬體製造夥伴鏈實戰經驗。 我在 Yantouch 期間直接走完整條鏈 — ID 設計、ODM 選商(台灣、中國)、BOM 控制、模具攤提談判、量產品檢、歐洲通路合約、退換貨 RMA、保固條款、延伸共同開發。Yantouch 的 LED 氛圍燈能從台北辦公室走到**巴黎羅浮宮精品店**的架上賣,不是靠 PPT,是靠一次次親赴 **100% Design London、Maison & Objet Paris、廣州 Canton Fair** 把 ODM 談定、把歐洲多國經銷夥伴簽到。 **凌霄 JD 第 3 條「建立並擴展委外製造與合作夥伴生態系」— 我已經做過。**

第二,我自建的 SkyMesh 平台已經盤點台灣 240+ 無人載具供應鏈條目。 飛控、機身、感測、電池、ESC、天線、試驗場 — 分類標籤、能力評估、AI 查詢助手。 這份工具是我自己花六年業餘時間建的,**原本不是為貴公司做的,但到職第一天即可轉為凌霄內部 SC Partnership CRM**,加上補助歷史、產能、合作意願的 scorecard。 羅董事長強調的「**台灣零組件自製率 70%**」策略,需要一份隨時可調閱的供應夥伴地圖 — SkyMesh 的既有資料集,或許可以作為凌霄建立內部 Partner Database 時的參考起點之一。

第三,我自己採買零件、焊接、組裝、戴 FPV 眼鏡飛行自組的穿越機。 SpeedyBee 飛控、ZD-72 智能焊鐵、碳纖機身、無刷馬達、ESC、VTX、GPS — 這些零件哪個網站有、哪個供應商靠譜、哪個版本常出問題,我都知道。 **跟供應商談判,對方 30 秒內就能聽出你是不是真的懂這個產品。**我玩 FPV 不是炫技,是跟 UAV 供應夥伴建立對等對話的硬底子。

⚡ 到職後第一年我會做的事 FIRST-YEAR DELIVERABLES

- **DAY 30 —** 把 SkyMesh 的 240+ 台灣條目轉為凌霄內部 Partner CRM(能力評估 scorecard + 國防部補助歷史 + 合作意願標記)
- **DAY 60 —** 完成 Top 20 關鍵供應夥伴訪談,盤點產能瓶頸、認證空缺、合作意願 → 供應韌性風險圖譜交董事會
- **DAY 90 —** 和前 5 家戰略供應夥伴完成長期合作框架協議(LTA)初稿談判 — 產能保留、價格階梯、共同認證、失效救濟
- **Q2 —** 啟動歐洲(Rajant 延伸)與美西在地組裝夥伴招募,利用 Yantouch 歐洲通路關係 + Webthink 矽谷關係網
- **Q4 —** 建成凌霄首版「跨境供應韌性儀表板」,整合台灣 70% 自製 + 美歐在地組裝 + 中東歐實戰驗證三線

想先攤開講一件事 —— 我現在是集團 CMO,為什麼來申請一個「開荒型」的 SC Partnership Dev 職位? 這題我投之前想過很多次,答案很直接:**凌霄這個時間點在做的事,比我現在做的事重要**。 台灣無人機國家隊、烏克蘭實戰驗證、2400 億特別預算、分散式製造打進美歐 — 這是台灣這一代硬體人**幾十年等到的一次機會**。 我在 Yantouch 時代學到的硬體製造功夫、金融業時代學到的合規紀律、CMO 時代累積的生態系整合經驗,或許能為「公司首位」SC Partnership Dev 這類開荒型角色提供一些可用的經驗底蘊。 一兩年內把這個團隊建到位,接下來有能力接下更大範圍的 BD 或 Partnerships 領導角色。

關於「首位」兩個字 —— 我創過三家公司(Yantouch、Webthink、EvenToken),真正懂從零建立一個部門的痛苦與機會。「公司首位」代表沒有 playbook 可抄、沒有前輩可問、也沒有流程可改進 — 這恰恰是我 20 多歲到 30 多歲這段時間一直在做的工作模式。**需要的不是一個會按 SOP 執行的採購人員,是一個會把白紙變成體系、把零散關係變成生態、把對話變成合約框架的人。**

關於「中英文流利」的額外說明 —— JD 要求中英文流利,我的語言組合還包含**台語母語**。這在跟中部機械加工廠、南部電子零件供應商、傳統製造業老闆建立關係時,是一個常被低估的 unlock 鑰匙 — 一句台語下去,整個對話的信任層級就不一樣。 英文方面,美國夏威夷大學 BA + 聖地牙哥州立大學 MBA 共 7 年全英文教育。日常用英文對接美國夥伴、歐洲通路、烏克蘭場域合作方毫無障礙。

關於實地驗證 —— 我為這次應徵做了專屬的個人網站 **nickleeprofile.com**,其中有完整的 FPV 自組照片、SkyMesh 平台連結、經歷詳述、以及這份應徵的所有佐證材料。 附上履歷(2 頁)。另有專屬**介紹網站**可供貴公司評審委員進一步了解。

最後 — 凌霄航太是台灣這個世代最重要的硬體公司之一。我希望有機會加入,把過去 26 年累積的經驗投入到 SkyMesh 既有的 240+ 名單整理,協助建立長期的供應夥伴關係,並參與將零組件自製率 70% 策略轉化為可運作夥伴生態系的過程。 若方便,期待有機會當面向貴公司招募團隊或羅董事長交流想法。**在台北可面對面,或視訊配合貴公司方便的時間。**

敬祝 商祺。

此致
凌霄航太股份有限公司 鈞鑒

李克中 Nick Lee
LEE, Ko-Chung · 中華民國公民 · 台北