

				策略營運管理師	初階 / 中階	1.策略專案規劃與管理 •協助公司策略專案規劃、執行與追蹤 •蒐集市場資訊、競品分析及產業趨勢研究 •撰寫企劃書、提案文件及專案報告 •追蹤跨部門專案進度並協調相關資源 2.高階主管支援 •協助高階主管蒐集、分析及整合各類商業資訊，並準備專案簡報及決策資料 •將複雜資訊整理為具邏輯性與說服力的溝通內容 •支援投資人簡報、商務提案及對外簡報製作 •支援主管交辦之重要策略專案及跨部門任務 3.企業溝通與品牌支援 •支援企業對外溝通及品牌相關專案 •協助展會、論壇、媒體活動及商務交流活動規劃 •協助製作企業形象及產品推廣相關素材 4.跨部門協作與營運支援 •協助企業品牌推廣及對外溝通專案 •彈性支援各部門重要專案事項	員 2 年以上策略企劃、專案管理、簡報企劃、企業溝通、品牌企劃或相關工作經驗。
7	佐翼科技	從自主移動機器人 (AMR) 技術出發，持續跨足壁面攀爬、智慧巡檢、遠端控制、自動化設備、表面處理與功能性塗料，將不同領域的技術整合成真正能走進施工現場的解決方案	台南	機械研發工程師	不限	1. 機器人與自動化設備機構設計，包含概念與詳細設計、出圖、打樣至流程驗證。 2. 使用SolidWorks機構建模與工程圖面產出。 3. 組裝、功能測試與問題改善，與供應商对接進行加工工法評估。 4. 跨部門協作，整合機構與系統需求並撰寫相關技術文件。 5. 具機器人、自動化或客製化設備設計經驗者佳	熟悉 CAE 分析工具(如 ANSYS)或專案協調經驗者加分
				產品開發工程師		1. 協助 AGV / AMR / 工程用機器人之產品開發、機構設計優化與小量產導入 2. 判斷機械工程圖、BOM 及產品規格文件，協助確認零組件、組裝方式與測試流程。 3. 使用 SolidWorks 進行 3D 建模、2D 圖面繪製、零件修改與圖面維護。 4. 協助樣機組裝、測試驗證、問題分析，並依現場使用狀況提出改善建議。 5. 與 RD、製造、品管、採購及供應商協作，推動產品改善與導入作業。	
				PM專員		1. 負責研發專案相關工作、任務追蹤，及專案或計畫成果交付品質確認。 2. 追蹤並彙報專案工作進度，確保專案符合專案範疇、時程與品質規劃。 3. 客戶/團隊人員的溝通協調，促進跨部門合作與資訊透明。 4. 擔任專案對外窗口，負責與客戶需求溝通、回應並協助落實至專案執行。 5. 專案風險管理，整合評估、排除風險及建構緊急應變措施。 6. 公司行政事務支援及其他臨時交辦事項。	
				電控助理工程師		1. 協助AMR無人載具與自動化設備測試與調整 2. 協助PLC程式修改與設備測試 3. 協助感測器安裝、配線與基本電路測試 4. 配合工程師進行設備調機與問題排除	
				機械組裝員		1. 協助 AGV / AMR / 工程用機器人之小量產組裝、調整與簡易測試。 2. 協助機器出貨前整備、功能確認、問題紀錄與異常回報。 3. 協助倉庫零件、耗材與工具之盤點、整理及維護。 4. 簡單操作 ERP 系統，進行庫存查詢、領退料或資料紀錄。 5. 主管交辦之組裝、測試、維修及物料管理相關事項。	
8	光潛科技	光潛科技以精密光學與感測技術為核心，致力於提供顛覆傳統產業的高效能解決方案，團隊擁有充滿活力與實驗精神的文化，積極鼓勵跨界嘗試，站在光電科技最前線引領產業未來發展。	台北	海外商務拓展 BD 專員 / 經理		海外市場開發、醫院及醫師合作洽談、代理商 / 經銷商開發、國際展會、商務簡報、合作條件洽談及客戶關係維護。	具醫療器材 / 生醫產業 BD 經驗；英文商務溝通能力；具海外市場開發及談判能力；可接受海外出差。
				海外臨床研究暨 IRB 專員 / 經理		海外臨床研究 / 收案規劃、研究中心聯繫、IRB / 倫理審查文件準備與送件、審查進度追蹤、海外醫院及研究團隊協調、收案進度管理及研究資料回收。	
				國際業務人員		1.海外經銷通路開拓與管理 (Core)：搜尋、評估並開發目標市場的潛力經銷商 (Distributors / Dealers)。 2.商業談判：擬定合作條件、合約議約 (經銷授權條款、年度採購配額/MOQ、保固與售後責任分工)。 3.經銷商培訓與賦能：提供產品臨床價值與操作培訓，激勵經銷業務發展。 4.法規進入與進驗登記協調：評估目標市場的法規進入壁壘 (如 FDA 510(k)、CE MDR、各國當地查驗登記)，提供法規策略的市場擴張反饋，與內部研發/RA (法規人員) 配合，協助海外經銷商準備當地進口許可或醫材註冊文件 (Dossier submission)。 5.臨床痛點傳達與 KOL 關係經營：針對專科醫師、手術室人員或採購委員會精準溝通產品特色與臨床價值 (如改善操作流程、降低併發症、節省成本)，在目標區域建立初期的種子醫師 (Key Opinion Leaders)，促成試用，取得臨床回饋與證實。 6.國際展會與商機轉接：規劃並執行重大國際醫療展會 (如 MEDICA、Arab Health、FIME 等或專科醫學會展覽)，現場商務洽談，並在展後落實 Leads 追蹤與轉接為實質訂單。 7.跨部門回饋與市場洞察：將海外客戶在人體工學、臨床操作、競品定價等反饋結構化整理，提供給內部研發 (R&D) 作為產品迭代依據。	1. 硬實力 (Hard Skills & Experience) •醫療器材海外 B2B 開發經驗：建議至少 3~5 年經驗。 •具備從無到有資的經銷商的實戰紀錄，熟悉高階材料、內視鏡/影像或手術室設備領域者更佳。 •國際商務談判與法務敏銳度：熟悉國際貿易流程、Incoterms、信用狀 (L/C) 以及經銷合約的常見地雷 (如排他性獨家條款、責任限制)。 •醫材法規基本素養：不一定要是法規專家，但必須清楚海外註冊的基本流程與時間成本，避免向客戶開出無法落地的出貨承諾。 •商務外語流利：英語需具備極佳的專業溝通與合約的談判能力；若目標市場包含中南美、歐陸或日本，具備第二外語為顯著加分項。 2. 軟實力與個人特質 (Soft Skills) -「從 0 到 1」的拓荒特質 (Hands-on Mindset) - 高抗壓與長週期成交耐心 - 臨床溝通與學習敏銳度
9	諾聯科技 (台灣大學)	諾聯科技 (NavUnion) 由臺大醫師與工程師共同籌組，預計2027年6月成立，專注開發跨品牌超音波3D導航系統，協助切片、消融等穿刺治療，產品可降低現有導航設備成本與品牌限制，並透過超音波品牌全球通路銷售，搭配耗材及軟體訂閱模式，已完成美國 FDA送件前諮詢，目標2029年於臺美上市。	台北	品保專員 (登記為醫療器材技術人員，製造業非體外診斷類)	不限	1. 駐廠監督製造；依品質協議監督委託製造廠的生產、檢驗與放行 2. 維護 ISO 13485 / QMS 文件與紀錄，帶公司通過第三方稽核與 TFDA QMS 檢查 3. 不良事件通報與上市後監督 (UDI、年度申報、回收) 4. 設計管制與風險管理文件的受控管理	預計 2027 年 2~6 月到職，可配合交接；正職曾登記為技術人員，或有 TFDA QMS 檢查、ISO 13485 稽核經驗 醫材製造業者的品質、法規年資也算
				法規與計畫專員 (醫療器材法規 RA)		1. FDA 510(k)、Pre-Sub (主項) 與 TFDA 查驗登記送件、補件回覆 2. 將設計、風險管理與 QMS 法規相關文件整理成送件版本 3. 政府計畫書撰寫與進度追蹤 4. 技術白皮書與文獻整理	預計 2027 年 2~6 月到職，可配合交接；正職公司：超音波 3D 導航系統 (第二等級醫材)，2027.6 設立；QMS 程序已訂，下一步第三方稽核有 510(k) 送件或核定政府計畫實績
10	台灣紅外科技 (台灣科技大學)	結合台科大之頂尖科研實力，台灣紅外科技專注於紅外光電與感測應用的深度開發，致力於將學術研究成果轉化為具市場影響力的創新產品，實踐光電領域的產業化應用價值。	台北	海外BD專員	不限	1. 開發紅外光感測器國外市場 (美國、歐洲為主) 2. 主動探訪與聯絡潛在買家	1. 可以英語進行商業對談 2. 熟悉歐美市場 3. 有興趣加入新創團隊