

成為品牌到通路的全知者 Rick在酷澎創造職涯新成就

2025. 12. 22.

在加入酷澎之前，Rick（陳品惟）已在品牌與實體銷售產業深耕超過二十年，從批發通路管理到零售商品營運，累積了紮實且全面的市場經驗。隨著產業快速轉型，他敏銳嗅到數位商務的成長趨勢，選擇加入Coupang 酷澎，為自己的職涯補齊關鍵拼圖，並整合過往歷練，將自己定位為品牌發展的掌舵者，發揮品類經理的最大價值。



「我希望藉由這個機會，讓自己對整個通路的理解更完整。」Rick談起轉職的初衷，始終在尋找一個能讓過去經驗充分發揮，同時持續學習與成長的舞台。Coupang 酷澎獨特的商業模式，讓他看見線上零售更多元的可能性——透過整合物流與庫存，不僅讓顧客能以極快速度收到商品，也讓供應商能更專注於產品與品牌經營。

抱著「姑且一試」的心情，Rick 接受了招募團隊的邀請。完整且系統性的面試流程，加深了他對 Coupang 酷澎的正面印象。正面迎接全新的工作環境與挑戰，他笑說：「可能我是牡羊座，當完成看似不可能的目標時，會感受到特別強烈的成就感。」

Rick認為Coupang 酷澎的工作模式，讓品類經理能真正擁有全盤視野，「在這裡，你可以一手包辦從採購、業務到行銷的工作。」他分享，許多在其他公司被拆分成不同角色的職能，在酷澎集中於品類經理一身，使他能更全面地思考品牌策略，與合作品牌共同形塑發展方向，讓商品獲得更好的曝光，也讓顧客更快速地買到優質商品。

酷澎移除運費門檻，WOW會員獲品牌正面評價

此外，Rick 也提到Coupang 酷澎持續推出新的服務內容，對品類經理而言是一大助力。像是今年在台灣推出的訂閱制 WOW 會員，移除購物運費門檻，有助於提升顧客購買頻率，也進一步增加品牌的合作意願。同時，酷澎將 AI 導入工作流程與數據分析，提供更客觀的洞察，協助他建立選品邏輯，並指引品類發展的方向。

Rick歡迎跟他一樣有經驗、追求突破舒適圈的人才加入酷澎，激發更多的潛力與可能性。「只要保持正面的心態、積極的行動力，以及願意嘗試與學習的開放心態，酷澎就能成為突破自我、拓展視野的舞台。」Rick認為對於期待挑戰、渴望成長的人來說，這裡，正是一個值得加入的地方。

