

從十年實體零售經驗出發，Joe在 Coupang酷澎開拓全新成長道路

2025. 12. 29.

過去十年，Joe（陳雅農）的職涯橫跨台灣的實體零售產業，先後在便利商店、美妝龍頭以及全台最大的寵物用品通路累積經驗。這些經驗奠定了他對商業運作的理解，也讓他商品採購與供應商管理上建立扎實的專業基礎。



來看看Joe在Coupang酷澎作為品類經理工作的動力與成就來源。

在逐步累積這些成果後，我開始思考下一步能如何成長。我問自己三個問題——能不能從實體轉向電商，能不能跨出本地市場加入全球化組織，能不能跳脫採購角色嘗試不同職能。

就在我探索全球機會的過程中，Coupang酷澎主動聯繫了我。在面談中我發現，Coupang酷澎正好符合我期待的下一個階段：轉往電商、在全球環境中工作，並與世界各地的優秀人才合作。

入職第一天就面對高影響力任務

加入 Coupang 酷澎之後，我立即接下重要任務，負責主導與原廠的直接談判。當時台灣市場對 Coupang 酷澎的商業模式仍相當陌生，因此我花了大量時間深入理解公司的模式、價值主張，以及我們與其他零售通路的差異。

從供應商角度出發，重點放在價值、規模以及長期合作可能性，使我在前三個月就成功與多家居家以及個人護理用品原廠建立合作。這項早期成果，讓我被延伸邀請參與更大型的策略專案，協助在供應商尚未完全準備好導入 Coupang酷澎台灣時，建立穩定且大規模的供應來源。

最初，我們考慮採用傳統的採購模式。憑藉過往經驗，我提出了一項替代策略，重點在於與關鍵零售業者建立更緊密的合作夥伴關係。這項計畫隨後演變為更全面的協作框架，旨在提升客戶便利性與營運效率。最終成果不僅創造了更高的價值，也強化了產品整體的供應穩定性。

超越以往十年的專業成長

在 Coupang 酷澎 的這段時間，我的成長速度與深度都遠超過過去十年。這裡的規模、節奏與挑戰性迫使我思考更深入、行動更迅速、解決問題更具創造力。

我強化了進階問題分析、跳脫框架思考、以及在壓力下主動解決問題的能力。

這些成長是我在以往的零售經驗中沒有遇過的。Coupang 酷澎 的挑戰確實高，但突破時的成就感也同樣巨大。雖然過程中難免遇到困難，但每次突破都能帶來強烈的意義與動力。

我常用這句話來形容自己在 Coupang 酷澎的感受

「在這邊突破達成目標後的成就感，是我過去十年零售經驗從未達到過的。這裡的挑戰高，所以成就感也高。」

正因為挑戰與影響力緊密相連，這份工作才如此值得投入，這也就是為什麼我每天充滿動力。