



黃慶忠接任 Specialized 臺灣銷售總經理

圖、文◎編輯部

Specialized 於 9 月 21 日正式宣佈黃慶忠 (Jacky Huang) 接任臺灣銷售公司總經理一職。黃慶忠總經理擁有 20 年的自行車產業背景，以及完整的單車零售通路與產品開發管理的背景，並且在 Specialized 已有 4 年的工作經驗，目前他所帶領的臺灣與大陸團隊負責全球 Specialized 產品的品質管理與開發工作，提供全球 Specialized 強而有力的後盾，未來他將在原有的供應商管理、產品開發、品質管理的責任以外，再加入臺灣市場經營的任務，同時整合兩大領域資源，為 Specialized 臺灣的經銷商與消費者提供更完整的服務品質。

黃慶忠總經理表示，Specialized 不僅專注騎士需求，不斷地以先進的科技，提供性能優勢的產品外，更在市場投入非常可觀的行銷資源，並導入完整的全球後援系統，如 Retail Services 零售通路服務、SBCU 自行車大學、Global Marketing 全球行銷支援、Sports Marketing 運動行銷等，

提供完整的教育訓練、市場行銷計劃與業務後勤支援，為經銷商保持市場行銷優勢，並提供騎士們優質的服務品質。

黃總經理補充說：「我看到市場改變的契機，我將帶領團隊與經銷商建立更緊密的連結、更完整的溝通，並且提供臺灣市場高價值、高品質的零售通路服務。此外，我也非常高興能夠接受這個新的挑戰，期望帶領臺灣銷售公司朝此目標前進，相信在不久的未來，Specialized 有信心將能夠對臺灣市場發揮更大的影響力，讓整體市場更健全發展，同時盡最大的心力來建立健康良好的經銷合作關係。」

Specialized 亞洲區總監 Tony Herdrich 指出，非常幸運能夠找到像 Jacky Huang 這樣同時擁有製造、銷售與通路背景經驗的人才，沒有人比他更瞭解臺灣單車經銷商目前在市場上所面臨到的挑戰，而且還能提出有效的解決方案，這更是不容易，非常期待他未來的亮眼表現！

