



季宪泰

34岁 | 8年 | 硕士 | 30-50K

核心优势

- 8年+智能感知与机器视觉深耕经验：横跨红外成像、半导体传感器、柔性电子及 3D 打印等多领域，具备成熟的产品方法论与解决复杂系统问题的实操能力
- 跨国500强项目实战背景：拥有服务 Canon、Hitachi、Samsung 等全球顶级工业客户的实战经验，擅长处理复杂的定制化软硬件需求
- 复合型背景（技术+管理）：持有PMP认证，精通IPD 全流程管理；拥有4项发明专利，能深入底层逻辑驱动产品定义
- 卓越的产品项目驱动力：能够精准把握全球市场趋势，将前沿技术快速转化为具备高商业竞争力的产品组合

工作经历

浙江华睿科技股份有限公司

产品经理

2023.05-2026.05

内容：

负责工业相机（2D、3D和智能机）等智能硬件视觉类整机产品在海外市场的产品定义到规模化落地的全生命周期管理。累计贡献海外营收超8000万元。

产品规划

制定工业相机海外战略路线图，通过市场细分、竞品分析和资源配置情况，锁定差异化切入点，明确2D、3D和智能相机三大产品矩阵定位，制定针对性的市场策略

产品定义

主导新一代工业相机的产品定义，基于AOI、半导体等场景的深度调研，完成PRD撰写及BOM成本目标制定。

案例项目1：分体式工业相机·半导体飞拍场景

在日本市场调研中发现，半导体设备对内部相机的体积和功耗有极端要求，传统一体式相机方案不是做不小，而是散热和性能无法兼顾。这让我意识到参数性能优化已无法满足实际应用，需要进行结构创新。我主导定义了“分体式相机”新品类：采集模组功耗仅0.6W，留在设备内部；控制模组通过长线缆外置。这个方案从源头解决了痛

点，经过客户产线72小时极限工况POC验证后，成功进入日本ScreenBOM清单，成为我们敲开日系半导体设备市场的敲门砖

• 案例项目2：医疗专业相机·眼科裂隙灯场景

在与医疗设备商交流时发现，他们直接将工业相机用于医疗设备，完全忽视了医疗Class B辐射标准比工业标准严苛得多。我判断这是开辟医疗细分赛道的绝佳机会。于是牵头对硬件进行重新堆叠，重新选型FPGA、PHY等核心器件，并重新设计了屏蔽结构。这款产品帮助我们打入了要求更严、毛利更高的医疗设备市场

解决方案创新

系统性重构视觉系统，整合相机本体+配件+客户机台，输出性能及成本最优方案

• 案例项目：嵌入式视觉系统·韩系锂电卷绕机降本

韩系锂电客户对视觉总成本有极强约束。常规思路是继续压低相机价格，但我认为再降意义不大，真正的成本“怪兽”是客户为实现高精度检测算法而必须配置的高性能工控控制器（单价超1.5万元）。我提出了用自研智能采集卡替代工控机的方案，将图像采集、触发和检测算法全在板卡端完成。这个方案让单站视觉硬件总成本骤降40%，重塑了客户的价值认知，被定义为新一代设备的标准配置

• 根据公司战略规划，推动海外营销渠道的建立。通过已有的成功案例，树立海外品牌形象

• 主导产品与解决方案的海外展会策划，如韩国机器视觉展；独立完成展会客户接待与咨询、方案讲解，提取商机线索；协助海外代理商优化展示内容与卖点提炼，提升品牌海外曝光度与影响力。如韩国展会期间，共收集AGV读码器识别QR码，优化读码到发送结果耗时等多项需求，直接列入下一版固件更新规划

• 构建包括产品PK手册、应用场景解决方案、技术参数速查手册在内的标准化工具包，定期与渠道经销商进行workshop，直接赋能全球业务团队。

• 如发现海外代理商在推读码器时常陷入与某竞品的规格对比，未能凸显我方产品优势。针对该问题制作《产品对标PK手册》，用实测视频对比证明我方在如FOV和解码速率上的优势，此套工具包使销售团队在首轮技术交流中的留客率明显提升。

• 建立三层定价体系：明确了“成本加成保底、竞品锚定基准、价值定价拉溢价”的定价原则。在智能采集卡方案中，正是基于给客户系统省钱的逻辑，我方产品实现了溢价销售，避开了价格战泥潭

• 供应链危机应对：面对核心器件年度分货骤降等供应链危机，推动了短期长期两级应对策略。短期调整大客户交期承诺；长期联合研发验证国产替代方案提升了供应链的韧性

• 用数据驱动定价和研发资源分配。通过横向对比各区域出货效率，成功论证并推动了区域FAE团队从2人扩编至4人，提升了整体客户服务水平。

• 针对海外项目沟通成本高的痛点，在公司内部率先推行“面向客户的项目经理”及“铁三角”模式，打破研发与销售及客户的壁垒，快速导入商机及实现产品交付

• 荣誉：入职以来多次获季度之星（Top5%），年度绩效获S级（Top5%），获评年度优秀个人并全司公示

杭州海康微影传感科技有限公司

项目经理/主管

2021.03-2023.05

内容：

- 核心传感器全流程交付
 - 高标准量产交付：严格遵循IPD流程，在2年内成功推动5款MEMS非制冷红外探测器
- 由研发转向大规模量产（涵盖12 μ m/17 μ m像元尺寸）
- 端到端项目管控：负责从芯片及MEMS设计、流片到探测器封装测试的全生命周期管理，确保产品关键光电指标（如NETD灵敏度、时间常数）达到行业领先水平
 - 技术预研与创新驱动
 - 技术预研矩阵管理：统筹11项技术预研项目，涵盖疑难通用问题及新型工艺探索，成功按期结项9项，有效支撑下一代产品性能升级
 - 研发流程革新与管理增效
 - 流程标准化与规范化：针对传感器研发特性，牵头制定并发布《红外探测器产品开发流程SOP》，并在传感器中心首创“项目开工会”制度
 - 关键节点卡控：明确并严格执行TR4A（从开发到试点生产的过渡点）定义，推行“红黑牌”奖惩机制，提升产品的发布节奏
 - 数字化管理平台建设：主导搭建L2研发管理平台，实现预研项目100%线上化管理，通过工时数字化监控提升了人力资源投入产出比
 - 荣誉：凭借在多个复杂传感器项目中的卓越交付表现，绩效连续多次获得良好（优秀评级）

项目管理

浙江清华柔性电子技术研究院

研发工程师兼主任助理

2018.07-2021.02

内容：

- 科研产业化：完成柔性飞行器结构设计及灌胶工艺开发，推动4项专利转化为产品原型
- 平台建设：从0-1搭建柔性电子实验平台，组建项目开发团队
- 政企协作：作为主讲人接待各级领导参观20+次，主导申报省重点研发计划

项目管理

教育经历

华中科技大学 | 硕士 | 数字化材料成形

2015-2018

985院校

211院校

QS世界大学排名TOP500

双一流院校

卓越工程师计划

中北大学 | 本科 | 材料科学与工程

2011-2015

省部共建

卓越工程师计划

资格证书

PMP(项目管理专业人士) CET-6