

HP / December 04, 2009 01:53AM

[Re: 什麼是 FAE?](#)

文中開頭的「.....所以一方面是公司的supresales，一方面能代表公司、帶工程師面對客戶談案子。」

句子中的 supresales 是 supersales 嗎？

gustav / November 25, 2009 11:13AM

[什麼是 FAE?](#)

最近有從事軟體研發的朋友想要跳槽轉入行FAE，突然想起了以前在電子業跑跳的日子。特別在網路上找了一下相關的行業介紹，希望對於對這方面有興趣的朋友能有幫助。

我看過很多從不同途徑踏入FAE這一行的，有的是語言背景進入，有的是商學背景進入，當然很多都是以工程背景進入，可是我看過最優秀的FAE好像都是語言背景進入的（個人經驗有限，僅供參考），舉兩位當例子，他們大專時期都讀語言，然後進電子業當sales，其中一位中途轉電機系，其中一位沒有。在當sales時兩位都到歐洲打拼很長時間，同時也對自家產品相關的技術開始深入瞭解，一方面很懂得面對上下游，語言溝通與表達很順暢且精要（sales的歷練），再來在產品的應用為基礎所需要的工程知識充分到比新進的工程師熟悉（其實應對客戶時這些知識就夠了，FAE自身又不直接參與開發），又在該公司的服務時間很長，所以一方面是公司的supresales，一方面能代表公司、帶工程師面對客戶談案子。

-----什麼是 FAE? -----

[Source: <http://www.wretch.cc/blog/weisk/9432642>]

什麼是FAE？客戶支援工程師？應用工程師？業務支援工程師？顧問工程師？

英文的縮寫就是容易拿來開玩笑

FAE=Field Application Engineer;

FAE=Failure Analysis Engineer;

Fucking Ass Engineer, just a kidding

最近聽到一個職務名稱是"FAE" 我只知道它是屬於技術支援方面的工程師,但是一般公司如何定位此職務?包括工作內容,薪資水準,學歷,語文的要求..... 以上就教於各位先進!!

就我所知,FAE (Field Application Engineer)是應用工程師,了解公司產品可以如何應用在不同的公司或產業等. 至於學經歷及薪資,我想是各公司不同的

台北科大計中紅樓資訊站上網友曾有這些討論：
我覺得要看公司的定義？

- 1.有些FAE做的是快遞,把板子拿給RD就沒事了
 - 2.有些FAE做的是板廠的RD,因為公板沒這問題,RD沒時間幫你,客戶又覺得是你們IC的問題(其實是跟你要solution),所以還是要FAE下去Debug找solution
 - 3.有些FAE做的是偏業務方面,對他們來說跟客戶打好關係是很重要的一環
 - 4.有些FAE做的又偏像Marketing,常常也要向客戶收集資訊
- 不過常常這些都會混著出現,在面試的時候還是要問清楚
就我自己在看FAE這些人,
有人也做的蠻成功的三十出頭一個月就實領14~15萬(非股票,是現金直接入袋)
也有鳥鳥的,一個月也是三到五萬在過,端看你自己的努力和造化

而另一位做FAE的朋友，學歷只有私立大學...
主要是面對國外客戶，因為他的英文真的很強...
通常中譯為產品應用工程師，不過一般在講都只會叫FAE
要很了解自家產品，還有最好有這個領域的工作經驗
最主要的工作是協助客戶解決使用產品上的問題
至於什麼問題就不一定，多半是別家公司的RD在開發時遇到問題，才去協助
FAE通常會跟業務一起去見客戶，因為電子方面的業務，不一定是本科系的

不見得完全懂客戶的需求，這時候FAE就比較重要
FAE可能要提出解決方案給客戶，什麼是解決方案，就是提出自家產品去達到客戶的需求
FAE做的不只這些，也有可能不同的公司，FAE必需充當授課的講師，教授別家公司的RD
如何快速上手使用自家產品。
當然也有FAE必需做RD的工作，不過這種情況比較少
跟RD比較起來，RD做的事情就比較窄，就只是待在公司裡做研發
要當FAE必需懂得溝通，才能了解客戶的需求並協助解決
然後最好是有幾年的工作經驗，有蠻多FAE原本都是當RD的，工作了數年後，才轉成FAE
如果沒有經驗，很可能被客戶問倒

-----FAE與RD比較-----

[Source: <http://www.mobile01.com/topicdetail.php?f=37&t=950976&last=10496954>]

「猴老大來也」問：
相信在MOBILE1有很多RD和FAE的從業人員，
最近有公司找我去做FAE。
不過做了RD很多年了。做FAE要去面對諸多的客戶怕會不習慣。
而且FAE往後生涯規劃不知道容不容易。
各位大大給我個意見，參考參考。

「psx」回應：
如你所說
FAE見識的人脈會越來越多，而且工作不見得輕鬆。好處是看的多，學到的東西也多。
因為要跟客戶接觸，EQ要好一點，不然很容易發生一些事情就會不想幹了！
RD則屬於較專精在某幾件事情上面，但事情通常不會像FAE般這麼雜，不擅長溝通也無所謂。
各有特色，建議可以先從FAE先做起，您可以更了解業界的生態

「雙面人」回應：

看你的生涯規劃是什麼
你的終極目標，是想做什麼？

如果一直做RD，安穩的薪水，ok的

FAE就是終究會轉到sales去，或pm，或marketing
是個賺經驗的跳板

我自己是FAE，之前是純RD
我喜歡到處跑到處解決客人的問題
最近這一兩年會轉sales或marketing，因為想接觸更多的終端客戶

真的要賺錢，只有做sales，或是會投資

「Kevincat」回應：

RD要轉FAE最困難的地方就是面對客戶跟業務吧
可能光是你要想盡辦法用一些比較淺顯的說法讓客戶跟業務能理解
就大概燒掉頭腦一半的腦細胞了XD

不過FAE的確算是個好跳板喔
可以訓練自己的EQ
而且對市場也會比較了解
大多數的FAE後來好像都轉作PM或是業務

「Lucas Chen」 回應：

以下是個人觀點：

就敝人所知的FAE啊
在某些公司中的角色
不過是比較懂產品的高等客服
還有的三不五時要陪sales去做presentation
然後被客戶釘的時候
不是PM去"落正"就會是FAE去
但是幹FAE也可以多建立跟客戶間的關係
對跳槽或升遷到管理階層也有點幫助
但是現在這種環境
先探聽一下對方公司是不是有啥內鬥的問題
不要被找去當FAE結果是當砲灰打盹
PCDVD OC化， Mobile01 PCDVD化， 下一個會是哪一個？ 雙重標準了不起？
不能接受事實真相， 繼續矇眼是你的事， 愛檢舉回報請， 停權就停權吧

「賈雨村言」 回應

「carlbbq wrote:

真的要賺錢, 只有做sales, 或是會投資」

這是真的...轉FAE是擴展視野的第一步， 又不會跟原本的工作差太多，

RD要當到退休...好像有點難吧...
