

標題：

導言：大學就讀工管系企管組的張曉環學姐，商研所畢業後即進入中國信託，擔任儲備幹部的工作。她是如何決定自己的求職方向？四年的職場生涯中，她又曾遇到什麼樣的激勵與挑戰？我們邀請她來和我們分享工作至今的心路歷程，以及實際準備研究所與求職的方法。

姓名：張曉環學姊

級數：B89

大學：工管系企管組畢業

工作時間：四年

目前就職於中國信託金融控股公司

職位 or 工作領域：儲備幹部(MA)

訪問者（以下簡稱 Q）：學姐從工管系畢業後就直接進入商研所就讀，可以跟我們分享一下如何做出這個決定的嗎？

張曉環學姐（以下簡稱張）：我是大學畢業之後直接就讀商研所。那個時候沒有考慮其他研究所，因為大部份的國外研究所都需要一定的工作經驗，才能申請到比較好的學校。因此那個時候就想說還是讀一個研究所的學歷，就申請推甄台大商研所。

引言一：「我是一個求勝心蠻強也蠻積極的人，所以不希望公司隨隨便便把我丟到一個職位，不讓我去學習。」

Q：那從商研所畢業找工作的時候，學姐是如何選擇自己想要進入的產業？

張：（商研所）畢業之後，由於論文上方面時間很趕，所以求職這塊並沒有非常的積極，但當時已經確定自己並不是喜歡工作內容太過 routine（規律），所以我喜歡工作內容一直有變動。另外，我本身是一個求勝心蠻強、也算蠻積極的人，所以我不希望公司隨隨便便把我丟到一個職位，不讓我去學習。而當時金融業或是消費性產業都有 MA program，而我希望公司給我一個有組織的學習，我也希望進公司的前兩年或是前一年可以看到公司大概工作內容在做什麼，而不是只限於自己的領域。覺得一般的工作是無法有這樣的機會的，例如你在 marketing 部門就會一直待在 marketing 部門，或是你在 op。

Q：可以說明一下 MA 的特點嗎？為什麼特別中意有 MA 的公司？

張：MA 的好處是，除了薪水和升遷外，公司會給你很多機會可以 rotate（輪流）到各個部門。如果一個公司重視 MA 部門的話，他自己本身的政策之外，妳 rotate 到那個部門的時候，公司的主官都會給予指導和 coaching（中文??？），可以

提供很快速的學習。所以我當初是專找有 MA Program 的產業，只投了 J&J（但必須到台中和當 sales ???，因此拒絕）和中國信託。

Q：在中國信託工作四年後，現在回想在大學時代修過的課，那一門最有用？

張：行銷管理最有用。真正應用到企業上是另外一回事，但還是要有一個最基本的理論基礎。其實我在大學的時候並沒有修太多財金相關的課程，但因為我是做消費金融，所以學一些消費者行為等比較相關的課，還滿有用的。

Q：那學姐大學時期有玩社團嗎？

張：我那個時候是參加達義社，就是出團帶國中小朋友的社團，要籌劃活動、演練和表演，我覺得那時候的經驗讓我學到如何去組織大家。

引言二：「讓主管瞭解你的個性、和在組織當中是扮演什麼角色是寫履歷時很重要的事。」

Q：那學姐認為這些經驗對履歷有加分嗎？

張：我覺得要看你是如何包裝自己，因為我那個時候其實連「參加商研所女籃比賽」都有放進去，因為我是後衛的角色，要負責 control 全場的節奏。讓主管瞭解你的個性、和在組織當中是扮演什麼角色是寫履歷時很重要的事。

Q：那英文檢定有實際的幫助嗎？

張：研究所考的 TOEIC，對求職幫助不大，因為公司求職的時候都會有英文考試，所以不會特別有用。但是英文不是只為考試，因為現在很多的面試會有英文面試，平常就要多準備。

引言三：「研究所對我而言，是給我時間去思考自己未來的路。」

Q：可以跟我們分想為什麼想讀商研所嗎？

張：因為要考研究所那時候，其實我還不是很清楚知道自己想要什麼工作。（讀研究所第一個原因是）那時候有聽說消費性產業的工時很長，工作內容好像也沒有很有趣，所以就打消念頭了。第二個是因為，（商研所）有一些比較進階的課程，像是多變量、系統模擬，所以我想說研究所是一個不錯的選擇。其實我後來還學了一些其他的科目，像是西班牙文和圖資系的質性研究。研究所對我而言，是給我時間去思考自己未來的路。商研所同學都是來自各方很優秀的同學，很像是一個小型社會的縮影，大家很多是理工背景，思維也不太一樣。

曉環學姐與我們分享，她在大學時其就曾嘗試了幾份不同類型的工作，包含專案助理（我不確定這名字？）、課程助教和暑期實習。這些工作不但將課本上的知識與現實世界結合，更對她之後的正式工作大有幫助：

1. 課程助教 「我當過黃崇興老師服務業管理的助教，那是一種社會體驗，學習如何改同學作業、幫老師安排東西。」

2. 專案助理 「我也跟著蔣明晃老師做和經濟部合作的專案，研究紡織產業跟茶葉產業，蔣老師會帶我們去訪問天仁茗茶的老闆，了解公司的配銷制度。我覺得學生時期學的都是課本上的知識，如果可以跟到一些專案，就可以接觸到一些業務上比較實際的操作！」

Q：從商研所畢業進入職場到現在已經四年了，可以跟我們分享工作的實際內容跟甘苦談嗎？

張：大家（對MA）期許較高，心理壓力大。MA program 為期兩年，如果第一年的表現各個 function rotate（部門輪調）和年度報告表現優異，就可以升襄理，那第二年就可以繼續留在該部門升等。所以第一年是讓你看到公司全貌，第二年就是讓你留在原部門，要你腳步踏穩和深。兩年過後會依據你的表現和年度報告決定你是否可以升經理。

第一年：輪調六個部門的挑戰

張：剛開始我就選擇了個人金融 retail banking，輪調了六個部門，分別是財富管理、一般銀行業務、房屋貸款、信用貸款、信用卡和風險部門。所以你會在一年的時間內待六個部門，每個部門時間大約是兩個月。在那段時間當中，科長會給你一些作業和參與一些專案，所以那個時候沒有什麼 routine 的事情，都是 by project，由部門主管來設計。比如說有的部門產品很複雜，那就會由主管就會請 PM 們在一個禮拜內把所有的產品介紹完。當然之後也會考試，那你就必須要設計一個產品、或是對既有產品做出改善，包含提出要賣給誰、包裝、定價和行銷企劃，把原本在學校學習的行銷管理運用在這上面。

MA 人的壓力

張：所以在前一年的時候其實壓力是很大的！工時都不短，六日至少要有一天加班。第一年就會面臨到要選擇年度報告，當然也會面臨到有些人第一階段沒有過關，或是有一些人進來三四個月後發現自己不適合該產業，例如產業研究或是零售業等。但組織裡面有些人也會認為 MA 的資源很多，其他人工作三年才可以升襄理，七年升經理，但你卻可以在短短的兩年內升上經理。當然也會有些人私底下覺得這樣的制度是不合裡的，所以還要去學習如何和同事間相處，包含喜歡 MA 制度和反對這個制度的人。

第二年：角色的轉變——產品經理 PM

張：第二年做分發，我被分發到比較傳統的產業：信用貸款，就是個人無擔保貸款。我的角色也有轉變，變成 product manager（產品經理），自己要擁有一個產品，工作內容範疇很雜，每天都必須做日報、月報、每一季的行銷計畫。必須用 data base，還要會寫程式語言（即使大學沒修過），才能做資料分析。另外，公

司也會給你大約一百萬上下的行銷預算（視產品大小不等），每年十月就必須訂定預算，必須預估你明年會貸多少款，還款率是多少？餘額有多少？而這個預算是要依照時間做不同調整，進行每一季所謂正式的 rolling forecast。再來就是預算的掌控，主管會看你提出的專案是否有依照進度進行，這些都是 PM 要扛的責任。

學習如何做預算

張：每三分之一個工作天，都要作業績和行銷預算的預測。工作非常的細。作為一個 PM，假設今天要規劃一個活動，我可能針對兩千個目標客群來做降低利率的活動，因為我們用的是 rebudging line 的概念。比如說假使你之前做了十萬塊的額度，而我發現你申請後半年都沒有用，就可能會依據我的資料庫分析，依照不同客群來降低不同的利率。再來就要寫簽呈，讓老闆知道你的概念。如果是比較大的專案，我們每兩個禮拜老闆會 push 下面的人產生新的 idea，所以你要在全部人面前——包含部長、處長和科長面前去呈現這個 idea，如果他們覺得 ok，再寫簽呈去執行這個動作。接下來就是 ABC 客群要降不同的利率，所以我就必須寫出對哪個人做什麼樣的事情。除了降利之外，我還要針對不同的客群使用什麼樣子的溝通方式。

五、結語：

聽完學姐的經驗分享，我們了解到，MA 真的是一個壓力非常大的 program！學姐也提到，MA 並不一定適合每一個人，因為她是一個「並不喜歡工作內容太過 routine」的人，因此選擇 MA。但付出比別人更多的努力與冒險，相對地就會得到更多的收穫——不只是升遷或薪資上的，還包含各種技能的磨練與挑戰。

以上文字與圖片版權屬於台灣大學工商管理學系系學會，禁止擅自轉貼節錄
All rights reserved. Reproduction in whole or in part without
permission is prohibited.