



大陸職場 VR： 科技顧問—業務人員篇

文《編輯部》



王大月 (28 歲)

服裝設計相關科系畢

案例資訊

工作經驗：服裝及軟體業務經驗 5 年

產業：科技顧問（業務人員）

規模：50 人以下

所在區域：中國大陸華南地區

年收：200k 人民幣（不含獎金）

編者按：近年來，越來越多國人赴海外工作，鄰近的大陸地區自然是熱門地點。有別於過去傳統製造業的台幹，新一代的工作者多半都在服務業任職。本系列文章期望透過與受訪者一問一答的方式，讓將大陸就業市場視為選項的求職者能夠「虛擬實境」（virtual reality）體驗該職務，並藉此評估該作什麼樣的準備。

Q1：可以簡述一下你過去的工作經歷嗎？

我畢業迄今 5 年，先到運動品牌擔任業務工作（2 年），後來轉往資訊業當業務（2 年），因為有前同事在大陸創業，介紹我目前的工作，我就來試試，到這個崗位大約 1 年的時間。

Q2：曾想過要去海外工作嗎？對大陸就業市場的想像為何？同學們多半在哪裡工作？

沒有特別想過耶，但也不排斥就是了，因為現在到海外工作似乎蠻普遍的。我的同學們多半都在紡織業內，少部分人被公司派到柬埔寨、越南等地。

Q3：請介紹一下你目前的工作內容？

公司設在電子產業群聚的長三角地區，服務對象是電子製造廠商，替客戶生產線的智能製造、人工智慧應用，提供優化的解決方案。作為業務，我的工作拜訪客戶，瞭解他們的需求，介紹我們能提供的服務，如果客戶有興趣，我們就會組成團隊，進一步到產線進行診斷，提供客戶優化的解決方案。

Q4：你的客戶都從哪裡來？拜訪上會有困難嗎？有什麼誘因讓客戶願意見你？

一開始都靠介紹，先從台商企業開始，然後大陸現在也有很多面板、半導體廠，透過同業的介紹，只要是電子製造業，都是我們服務的對象，兩岸企業都有。我們拜訪的都是產線的經理、廠長或者管理產線的副總，因為這個行業每年都要提產線的改善、精進計畫，同時（產線的）客戶每年也會對製程有些新的要求，這些都是我們可提供服務的範圍。我們提供的服務，可以幫助生產部門達成他們的 KPI 或客戶的要求。

例如我的客戶 A 一直幫小米代工某項產品，小米去年提出要求：「為提供顧客更好的售後服務，希望 A 公司流水線都有錄影、每件產品都有生產履歷，以便出問題時能夠即時找出問題。」客戶 A 就主動找上我們，尋求解決方案。

Q5：來到大陸就業市場，工作上最大的差別是什麼？

其實對我來說，工作上跟台灣沒有太大差別，在到大陸崗位前，當然要做些準備及功課，譬如了解一些行業的術語、詞彙差異等，但是工作的本質跟進行的模式

我覺得跟我之前在台北的工作內容相差不大。要說不同，大概就是出差的強度不一樣。我以前在北部一天可以跑 4 到 5 個客戶，現在一天 1 個就不錯了。我的公司在長三角，但因為我主跑華南地區，所以 1 個月大概有超過 20 天都住在旅館。我聽說很多同業也都是這樣，周一到周五都住外頭，偶爾周末休息的時候才回到公司宿舍。所以來大陸工作要去適應幅員遼闊，經常出差住旅館，這點真的蠻不一樣的。

談到出差，我想要補充一點，求職最好優先選擇大公司，因為大公司制度比較完善，員工一些差旅、生活問題都有能力替你解決，讓你沒有後顧之憂，只要專心處理工作的問題就好，一些行政瑣事比較不用自己傷腦筋。另外，薪酬也是外商跟陸企較為敢給，但環境也相對很競爭。

Q6：大陸的就業市場對你最大的衝擊是什麼？

可能是大陸很多重要的職務都敢放給年輕人來作，年輕人比較有機會出頭，像我有個客戶是大陸一線的電子企業，他的廠長、副總居然都是 35 歲不到的年輕人，這個在台灣是不太可能的。以前在台灣跑客戶時，我拜訪的管理階層都是 50 歲以上的，客戶雖然沒說，但感覺得出來他們嫌我「菜」，不太願意跟我談太多，如果要談重要的事就得要主管陪同，比較不容易有獨當一面的機會；但在大陸市場，「菜」這個劣勢就不見了，很多公司管理階層都是年輕人，大家談起來話比較沒有隔閡，容易了解彼此的想法，很多業務自己就可以談得下來。

Q7：可以推論大陸市場比較願意給年輕人機會嗎？

不完全是這樣。相較於台灣很多企業重視論資排輩，要有一定年紀才能擔任管理職務。在大陸市場，確實年輕人肯努力，比較有機會提早出頭，但反過來說，要是你在年輕的時候，沒有好好拼，未來就沒有機會上位了，他們的競爭很早就開始了，從這個角度看是很殘忍的。就我所見的，多數公司生產部門的管理階層，沒看到超過 45 歲的人，

這個現象我曾經好奇地去打聽過，他們說超過 45 歲的人，都退休去幫忙照顧孫子去了，讓我很驚訝。

Q8：就你所見，像大陸這樣讓年輕的人承擔重要職務，有無明顯優缺點？會不會因為經驗不足而有決策上的盲點？

優點部分，可能就是比較年輕，比較有衝勁。我覺得他們都很有自信，打從心底相信自身的能力、相信企業的營運前景、相信政府的政策等，然後心態「超級正面」，經常跟你分享類似「成功之道」那種「心靈雞湯」，我一開始會想說他們是不是被洗腦？或只是演戲給公司高層看？但後來發現他們好像都是發自內心的，這點讓我覺得很特別。

缺點部分，可能我來的時間不夠長，我也不是生產端的內部人士，還無法觀察出年輕管理層會否因為經驗不足而形成管理或決策上的缺失。

Q9：在大陸從事業務工作有什麼困擾？

業務上比較困擾的就是，很多人喜歡跟你聊政治！在台灣，除非很熟的朋友，不然通常不太會去觸碰政治的話題。但在這裡，一旦他們知道你是台灣來的，大概 10 個人當中大約有 4 個想跟你聊政治，發表一下他對兩岸情勢的高見。但兩岸人民接收的政治資訊南轅北轍，要百分百契合可能不太容易，真的要聊就怕容易不開心，所以我們都盡量不去觸碰這些敏感的話題，真的遇到了就打哈哈帶過。要我給建議的話，像我這樣的（業務）工作性質，遇到大陸同事或客戶跟你聊政治話題，如何輕描淡寫、不著痕跡地帶過，而不傷害任何人的情感，絕對是必要學習的技能。

Q10：生活上有什麼比較不一樣的地方，如果有要去大陸工作的新鮮人，你會給他什麼建議？

去到大陸，我覺得做好工作之前，要先懂得生存。一定要先搞懂一些食衣住行的 APP，包括支付寶、微信支付、打車、

叫外賣、訂旅館，以及訂高鐵飛機票的 APP，搞不定的話絕對是寸步難行，這些都是最基本的生活技能。

持台胞證出差還是有很多不方便的地方，例如台胞證沒辦法用電子票券，只能去車站取票，有些車站沒有取票機，就只能去排人工櫃檯，不太方便；再來就是大陸旅館分接待內賓、外賓，持台胞證就只能住接待外賓的旅館，據點比較沒那麼多，像我有次去河北廊坊出差，跟客戶談到比較晚，臨時決定住一晚，但開始查詢才發現當地接待外賓旅館又遠又少，差點沒地方住。

生活方面，我覺得要做好幾項心理建設，第一個要能夠獨立自主，自己照顧自己，在異鄉生病了，真的會很想家，但就要堅強一點，照顧好自己的健康，備好常備藥物。

第二，要習慣生活上很多不一樣，例如飲食口味的不同、不是大街小巷都有便利商店，還有我個人有點困擾的是，這裡的咖啡難喝又難買，價格也不便宜。

第三，要有捍衛自己權益的意識，有時候會容易遇到不合理的事，要能夠勇敢地為自己的權益挺身而出，就算最後可能徒勞無功。舉我的親身經歷為例，我剛來不到一個月的時候，有次出差到了機場，發現手機居然被鎖卡！在這裡沒手機可是什麼事都做不了的。我聯繫電信客服，他們說系統偵測到我是「高危份子」要我簽切結書，保證不使用該門號做違法的事，還要拍照傳給客服才能解鎖。對於初來乍到，沒做任何錯事的我，當然感到相當不合理，跟客服據理力爭了整整 3 天，雖然最後徒勞無功，但從這個故事可以發現，這裡的遊戲規則跟台灣是很不一樣的。

最後，我想分享的是，不要妄自菲薄看輕自己，不要雜誌看多了，就以為這裡的人很狼性，自己可能很難生存。其實台灣年輕人的工作能力是沒問題的，一定要有信心，只要把自己的工作認真、負責任的完成，絕對不會輸給任何人。☺