

文藻外語大學公共關係室剪報表格

資料來源： 換日線(2)

日期：111年02月13日

日商投資越南的產業類型廣泛，提供較多服務業工作機會，例如房地產、販賣機服務推廣、事務機器租賃買賣、團膳餐食、醫院診所……等；其開出的工作職缺通常是行銷、業務，工作主責為拜訪客戶，推廣自家產品服務，達成公司營業目標。

相較台廠傳統產業的工作環境，日商能夠接觸人群的機會更多、工作時間靈活、生活作息彈性、工作氛圍活潑，因此漸漸受到台灣青年喜愛，從台廠轉職到日商發揮長才。

會說流利日語，未必是最佳人選

Jenny 在日本大學畢業後，一心想留下發展，但求職四處碰壁，苦於拿不到 Offer。她的日本男友得到派駐越南的工作，於是便和男友來到胡志明市。透過日本人力仲介在河內的分公司介紹，Jenny 得到某家日本跨國商社的 Offer，工作職稱是越南中文通路業務經理，主責為工廠免費安裝販賣機。

回顧 Jenny 在台灣、日本求學階段，累積了不少中日翻譯經驗，但未曾做過銷售工作，欠缺市場實戰經驗，業績一直拉不上去，始終打不開市場，苦撐 6 個月後黯然離職。

能說流利日文，是日商初期在聘用外國人才的基本要求，然而像 Jenny 這類失敗的例子卻比比皆是。日商從這些案例中發現：應該聘用的是「最適用的人才」，而非「會說日文的人才」。於是調整選才策略，把語言標配調整成「英文」，找到具備英文能力的業務人才後，該商社終於成功打開販賣機市場。

除了語言作為基本門檻，日商在徵選任用時，也會針對個人的外在條件，包括儀容、談吐、禮節、親和力、信任感、個人魅力等，提出具體要求。因為客戶通常透由行銷業務人員，決定對企業第一印象。

此外，行銷業務人員的首要工作任務，是達成公司營業目標，也因此正處在開拓期的日商所尋找的人才特質，包括態度積極主動、敢於挑戰新興市場開發、良好的人脈社交能力、有效的溝通協調能力等。

日商文化：從生活到工作

台日工作文化不同，日本人注重生活品質，平時不住在工廠。求職者若被相中，通常能爭取到 Global Pay 配套，除了日商提供的個人宿舍，也可按著自己喜好，選擇合適的市中心區域居住。追求過「工作與生活平衡」的目標，下班後便有更多時間融入在地生活。

而在工作方面，當地的中文市場還是廣大一片的處女地，商機滾滾，開發客戶輕鬆有效，尤其產品服務具有相對優勢時，幾乎是輕鬆輾壓競爭者。只要能針對市場做出準確分析，統整有效的營銷策略並獲得認可，社內將傾全力支持，幫助從 0 到 1 達標。日商提供人才較大的自由度、發揮空間，培養員工成為獨當一面的跨國工作者。

以我自己在越南日商工作的經驗為例，我認為公司培養了我以下優勢：