

黃康傑

Jason

從管顧到電商

走進黃康傑的職涯之旅

畢業於清大經濟系的黃康傑 (Jason)，參加過大型商業競賽，擁有知名企業實習經驗。

2019 年暑假，在蝦皮僅千分之二錄取率的MA計畫中，脫穎而出成為蝦皮新人。

受訪者 | 黃康傑
採訪 | 桑晨瑜、羅心宜
撰寫 | 桑晨瑜、羅心宜



抵達位於松菸文創園區的蝦皮辦公室，頭戴白帽、腳踩運動鞋的 Jason，親切地向我們招手，隨後帶領我們到點心區拿取飲料食物、參觀環境。在預備進行採訪的會議室裡，桌上已經事先安放好訪綱，採訪結束後，Jason 也提供受訪內容的條列式重點給我們。從採訪開始到結束，在每個小地方都能發現他的細心和周全。

■ 蝦皮工作三特色： 步調快、工作模式彈性、需要 ownership

在工作期間，Jason 深深體會到蝦皮快速的步調。電商在台灣是互聯網產業，網路的即時性使之強調快速追蹤市場變化，無論是消費者反饋或競爭者動態都需要時時跟進。若競爭者推出新活動而得到大眾關注，公司就要設法跟進。快速變動讓這個產業永遠不會無聊並且具有挑戰性，而做得更好或超越競爭者，正是 Jason 獲得成就感的來源。

由於蝦皮的市場不只在台灣，有時候必須將集團性的計畫快速融入台灣市場的規劃中。Jason 提到，蝦皮的 99 購物節因新加坡總部提出集團性的行銷策略：由 C 羅代言節日，原本已經規劃好的活動必須停擺或和集團政策做連結。不論是總部或台灣蝦皮，提出行銷策略的目的都是為了讓公司更好，為此，組織目的與個人影響力間就要學習取捨、彈性面對。

Ownership，近似於總和的責任感。在蝦皮，除了例行公事，有時候會負責額外專案，此時就要有責任心主動追蹤計畫，積極尋找資源和合作窗口。假如老闆今天突然指示「做一個排行榜」，就要負起責任與不同單位合作，讓它順利出現在網頁。此時溝通能力也扮演相當重要的角色，用心解釋、從中間協調分擔，才能順利推動整項專案的進行。



大學商業競賽成轉捩點，開啟急起直追的職涯旅程

「期末考五十幾分，滿分一百二十。」 Jason 笑著說，自己是很喜歡玩各種活動的人，大學還曾經因為辦營隊考過不及格。直到三年級，聽聞仰慕的學長在大型商業競賽 ATCC 中獲得冠軍，便懷抱著一顆追隨偶像的心、與室友的一句「我們要拚了！」，沒有太多的預想，一腳跨進 ATCC 努力奮戰，並在最後奪得亞軍。



參賽過程中，透過與 KPMG 安侯永續顧問的合作，Jason 獲得了兩個啟發：一、發現管理顧問的有趣之處。它可以接觸的商業模式十分多元，且能夠服務不同領域的企業高層，由上而下的從決策做改變，產生相當大的影響力。二、深刻地體驗校園與職場的差距。在首次將所學知識跟產業實務接軌後，Jason 意識到大學階段的自己仍缺乏投入工作的準備，萌生了考研究所的想法，隨後以管理顧問為最終目標，在大四卯足全力讀書。

在就讀研究所時，Jason 到台大修了兩門課，分別是由前 McKinsey 顧問開設的 CTPS1，以及與 BCG 合作的 SCAP2，使他了解何謂顧問的

方法論，並加以學習磨練，培養出優於同儕的專案管理、商務分析能力。奠基在課程與先前的商業競賽，大四畢業擔任過國泰金控暑期實習生的 Jason，也於碩班期間先後進入奧美、BCG，藉由在知名企業裡實習經手了許多專案。

除了藉由上述方式厚植實力，他也在看見新聞、參訪企業後，分別主動聯絡凱基銀行、Noodoe，提案分析自己看見的現況，詢問願不願意讓他無酬地做一個專案？不只提案有質量，Jason 的積極更讓企業驚艷，順利獲得深入做專案的機會，因此他建議同學也可以嘗試主動爭取。

註 1：解決問題理論與實務

註 2：策略顧問一方法與實務



商管領域攻略： 個案分析面試是重要趨勢

以過來人經驗，Jason 分享幾點建議給學弟妹：找實習、準備英文、練個案分析。實習的部分建議去台北，商管領域在此處可以擁有相當大的發展。這不僅能獲得大量的學習機會，也讓學生真正了解產業在做甚麼、自身的興趣與不足。期間所建立的人脈，未來很可能從中找到一同做專案或練習面試的好戰友。

「練好英文相當重要！」Jason 堅定地說，台灣人普遍口說能力偏弱，英文其實不需要到非常強，因為重點不在於考到多益金色證照或是托福高分，而是要學著活用商業上常見的英文表達和溝通，以應用在工作和面試上。

最後，Jason 談到個案分析是近年來最受歡迎的面試模式，從中能看出一個人的分析、邏輯和表述能力。個案分析通常會給一個情境，並問一個大問題讓面試者自行拆解。準備方法大致分三個階段：首先，利用網路資源或書籍摸索出一套自己的解題方法。第二，確認自己的方法是否正確。這個時期可以參加台大或政大的管顧社，聽個案分析講座，或參加一些職涯計畫認識管顧業的前輩，從中找到有個案分析經驗的人幫忙檢視自己的解題。最後，透過不斷練習與熟悉，分析和表述能力將有十足的進步。

渴望有影響力的工作， 背後原因與提攜人才密不可分

在 Jason 的職涯之旅中，發現無論是資源還是頂尖商管企業或投行的職缺，台北地區的學校都遠超其他地區，以自身經驗為例，他是少數在管顧業實習的非台政學生。Jason 表示希望自己能趕快發揮影響力，讓同樣優秀卻缺乏資訊的學生也有機會站上更高的舞台發光發熱。也許這份分享的心情，是當初他在百忙之中卻爽快答應我們邀約的原因。期許讀者們能感受到學長身為清華人熱切分享的心意，願所有懷抱商管夢的讀者同樣能勇敢追夢，點亮自己的職涯路。