

過去 4 年從行銷人員借調為支援系統轉置專案的種子。

針對所有的產品業務與 IT 人員進行溝通開發。2022/9/15 系統上線後，就回歸至行銷人員的工作上。

目前主要負責信用卡產品開發與維護、紅利點數業務（EX：紅利商品兌換、便利商店紅利點數查詢及兌換、廠商開發…）市區停車優惠，以及信用卡系統窗口及支援數位通路（EX：APP、網銀、雲端服務台）之開發與問題解決。

最喜歡認識與學習對於金融產品的新技術與功能，EX：行動支付、SSO、虛擬卡…。最具挑戰性也是在這裡，必須隨時了解科技發展的趨勢，不時的關注市場的發展，時時想辦法優化流程與提供解決方案。

以卡產品來說，主要先確認產品的定位（主打功能、優惠、族群……），再針對目標群眾進行分析，了解他們的樣態（EX：年齡、興趣、收入、性別…）分析），最後再針對目標受眾設計相關的回饋方案及優惠活動。

例如新光三越卡（百貨）、哆啦 A 夢悠遊聯名卡（電子票證）、OU 點點卡（數位辦卡）…。

首先要非常了解自己產品的業務邏輯，在與資訊人員需求訪談時，把業務執行流程與步驟說明清楚，所有關聯性的系統與功能也都要全面性彙整，並且要站在客戶立場思考其合理及邏輯性；最重要的是所有內容皆需符合法源標準與檢核。

所有的作業無非都是在於能提供更好的產品及服務予客戶，並減少客訴的產生。

就像是先前提到的，要時時留意與接收市場訊息，主動學習相關的技能，保持高敏感度。公司方面會不定時舉辦相關業務說明、講座或提供工具（EX：APP、ChatGPT、SAS、Google Analytics…），也鼓勵員工自主學習業務所需之知識。

交通便利、出入單純的辦公大樓；台北市松山區

金融從業人員必要的證照；建議最好會設計（美編、網頁）、懂程式，並且有分析問題及與人溝通的能力。

依學經歷而有所差異（剛畢業有可落於 26000~35000）；勞健保、三節禮金、生日禮金、存款優惠利率、週休二日、年終獎金、升遷制度、婚喪喜慶補助。

亦可選擇彈性工時

8：30~17：30，9：00~18：00

已滿 24 年，進入第 25 年了

有些銀行確實要經過公開考試才能當選成為行員，但我所職的新光銀行不用。

在學生時代，銀行有刊登求職實習生的資訊（在校成績優異者，採申請制審核制），剛好可以配合我同時在學的情況，所以投遞了履歷，幸運的當選就職了。畢業後經內部考核制度，也成功的轉任為正職員工。

完全不是

我是就讀應用外語，由於對系統、行銷有興趣，所以會自己找課程或資源學習。(沒放到)

與其說受歡迎的人群，反到以我個人的想法來看，行銷人員是主動接觸人群的人，用不同角度觀察人群的人。了解需求、分析需求、製造需求及包裝需求的人，最終得到反饋與達成獲利（金錢與非金錢）的目的。

心得:

不管從事任何職業都要抱著學習的狀態去面對任何事物,即使是拿手的,依舊要配合自己的團隊