



李昇翰

您好，我目前就讀國立台灣大學工商管理學系二年級，雙主修財務金融學系；目前在一間新創蔬果運銷商實習，在校期間有舉辦市集活動的經驗，隸屬於商品物流部，負責洽談供應商和商品的行銷推廣；並參與偏鄉志工服務隊，擔任隊輔組及活動組組員，教導學生課業和以遊戲寓教於樂；我富有責任心並注重團隊和諧及完整度大於個人的成就，大學時擔任過活動部門負責人，堅信每個部員都能成為要角，只要將他們放在對的角色。

台北市 · TW



b05607013@ntu.edu.tw

0965803036

學歷/校內活動

1 國立台灣大學工商管理學系 雙主修 財務金融學系，2018 年 9 月 - 至今

- 發覺自身更想要往商管的學識進修，**轉系至工商管理學系及雙主修財務金融學系**。
- 參與台灣大學和 IBM、華南銀行合辦的「**設計思考工作坊**」。
- 參與「**青村白皮書-大專生洄游農村計畫**」。



2 國立台灣大學農業經濟學系，2016 年 9 月 - 2018 年 6 月

- 加入系男排，參加校外北經盃及大經盃等比賽，**注重團體榮譽**。
- 參與「農經小村 - 一餐」，擔任**形象設計部**部員，負責商品和場地的**設計美工**，以及**宣傳行銷業務**。
- 參與「2017農經之夜-String 串」，擔任**樂團表演負責人**，並身任鼓手、rapper、演員；從中我學到了管理的技巧：當組員出現紛爭時的處理SOP，並在期限內完成召部群的要求。
- 曾於系上歌唱競賽擔任**主持人**，控制節目排程和營造氣氛。
- 參與「**農業志工服務隊**」，擔任隊輔及活動組組員，透過長期和偏鄉地區的孩子相處發覺到並不是我們去幫助他們，而是他們使我回到初心，了解自己想要的自我實現。



2017農經小村：一餐

隸屬商品物流部，籌備期負責敲定供應商和洽談合作單位；活動當天負責銷售推廣，攤位流程的管理，行銷專案的實際運行。

facebook粉專：[農經小村](#)



經歷

- 菜蟲農食，客戶關係發展部門，實習生，2019年2月-2019年8月
 - 商務發展 - 協助建立客戶資料及評分模型 - 協助客戶關係發展團隊調整行動計畫
 - 新專案建置/測試/執行 - 基於團隊發展目標建立內部小型專案 - 訂定可行專案步驟及測試方法 - 觀察與蒐集關聯數據並評估專案成效 - 基於專案成效訂定長期實施計畫

我經歷三項專案：

第一項是前線的電訪：幫助業務經理找出潛在客戶、擔任業務助手協力談成訂單。

第二項是客戶資料的維護和優化：幫助公司建立潛在客戶篩選機制，加速提升有效客戶數。

第三類是優化「客戶關係發展」流程：將接觸過之客戶做細部的分類，以作為內部商務分析使用，方便決策者決定中長期營運方針，並建立初步「客戶追蹤機制」的 action plan，蒐集客戶需求並做分類，降低往後客戶流失機率。