

人事顧問 論出入口業人才市場變遷

出入口貿易一直是香港的重要經濟活動，各界也期望中國加入世貿會為本地出入口業帶來機會。俊昇人事顧問一直主力為出入口業招攬人才，高級顧問陳港珠會與大家講解業內人才需求，並與求職者分享求職秘訣。

俊昇人事顧問

成立已二十多年的俊昇人事顧問公司專責出入口業的招聘工作，客戶包括玩具公司、製衣公司、電子產品製造商。「客戶的客源通常在外國，生產廠房則設於內地，並以香港作為轉口站，香港分公司一般只負責會計、船務、行政、銷售及市場推廣的工作。」陳港珠說。

未來發展有保留

比較今年與去年首季就業市場，陳港珠指出今年市場表現較去年同期好。但對於未來走勢，她仍有保留。「自九七年金融風暴開始，就業市場表現一直起伏很大，甚至一度跌至谷底。本來去年的市場表現已慢慢轉佳，但911以後，情況比97年以後還要差，不少原本打算擴張的客戶，911以後都收緊了。」不過她亦補充，香港出入口業的市場一向受歐美市場影響，911後歐美市場仍然活躍，所以香港出入口業表現仍勝於其他行業如零售業。

「入世」兩睇

談到中國加入世貿對香港的影響，陳港珠認為可以「兩睇」。她坦言香港企業生產倚靠內地，客戶則多在外國，加上本土資源不多，因而一直處於較被動的位置。「本來香港還有人力，但中國開放以後為外資企業所提供的人力更多，而外國人對國內的觀感亦逐漸改善，自然吸引更多外資公司投資。」但她也指出，「外國投資者經香港入內地投資，可有助他們熟悉內地市場。而且外國與本地公司合作在內地投資，更能分擔風險。」所以，要保持競爭力，香港必須與大陸緊密配合，與內地城市保持平衡發展。

科技發展 減支援人手需求

世界不斷在變，求職市場也如是。縱觀出入口業求職市場多年的變遷，陳港珠表示採購員、工程師等職位的需求一直起伏不大，但一些支援職位，如秘書、會計等工作則減少了。「秘書的主要職責是協助老闆記錄工作行程、處理文件和聯絡工作。近年由於科技發展快速，電腦處理文件更為有效；而且流行用PDA編排工作行程；老闆有甚麼要通知其他員工，一個電郵已經可以。」現職秘書要保持競爭力，就必須主動學習新的技能，加強自己的工作彈性。陳港珠表示，見過一些秘書或支援工作者成功轉職成為客戶服務員或銷售聯絡員（Sales Coordinator），「有些秘書長時間在貿易公司工作，對公司的營運程序非常清楚，也經常與客戶聯絡，要培訓他們從事協調或客戶服務工作並不困難。」

銷售員需求上升

銷售及市場推廣又如何？「市場推廣人員的需求下降了，因為這始終是使錢的工作。而銷售員的需求反而上升，前線銷售員能為公司找生意，是公司收入的來源。而銷售員的收入很大程度依靠佣金，所以公司在固定薪酬方面支出不會太大。」不過，陳港珠指出，僱主揀選應徵者較以前挑剔，通常要求應徵者曾在指定的行業銷售指定產品，還要有廣闊的人際網絡。

履歷必勝技

在逆境中求存果然並不容易。找工作除了要有實力，出色的求職技巧更能事半功倍。陳港珠經常要為僱主從多不勝數的履歷表中挑選合適的求職者進行面試，對於如何撰寫履歷表，她有甚麼建議？「履歷表應該簡單清晰，用簡短篇幅清楚列明過往的工作經驗。一般求職者都能夠清晰解釋自己過往的工作職銜和內容，然而一般都會遺漏介紹公司本身。每間公司架構不同，對於職銜的分配也會不同。在大公司裏，即使職銜低，也會負責很多工作，而且工作也較專門。」此外，過往到外地旅遊的經驗對於申請工作也可能是賣點，尤其申請一些常要出外公幹的職位時，不妨將旅遊經驗寫進履歷內。

招聘顧問講面試心得

至於面試，陳港珠特別提醒求職者在面試前要問清楚細節：「求職者接到電話通知面試時，記緊問清楚時間、地點、公司名稱、申請職位等資料。有些求職者寄出很多信，應徵不同的職位，到接到面試通知時可能已經忘了該公司或職位詳情，實有必要問清楚資料。僱主一般都會明白求職者不會只寄出一封求職信，加上僱主刊登招聘廣告時不一定有刊登公司名稱，而通知面試的職員通常都不是僱主或負責面試的人員，所以細問無妨。面試往往是求職最大的關卡，問清楚各項資料，有助你妥善準備，增加勝算。」

轉工前要想清楚

陳港珠特別建議求職一族，轉工前要想清楚。「找新工作也要有原因，是因為芝麻綠豆的事情還是有足夠的理由？工作遇上問題，首先要找出問題所在，是來自公司，還是出自自己？如果公司有財政問題，不能發薪，轉工固然有道理；但若因為工作地點遠、時間長、假期少，這些問題都屬次要，工作是否有發揮和學習機會才最重要。」

她表示，市道好的時候是 Employee's Market，現在就是 Employer's Market：「以前人揀工，求職者可以要求較高薪酬，對工作精挑細選，但現在卻是工揀人，僱主往往要求職者在各方面都達到要求才會聘用，薪酬也減少了，這是無可避免的。所以在職人士不宜斤斤計較，反而應好好珍惜目前工作，並且透過工作加強自己的實力。」