



## 「恆心才能締造機會、結交貴人」

不論在客戶或是朋友眼中，何孟倩總是帶來快樂與希望的一道彩虹，豐富又鮮豔的她散發一種魅力，使得她從小到大不時擔任團體的核心人物，至今在職場上擔任重要業務主任一職，在日商第一精工愛伯股份有限公司台灣分公司（英文簡稱：I-PEX）產品推廣中，被同事推舉為最勇敢的衝鋒隊隊長，更是團隊中實質能幹的勤奮代表。

喜好人群、樂於交流的何孟倩，畢業於文化大學財務金融系，有著流利英語能力的她最早在補教界工作，受學生們認同後，還曾自立開班授課。但在補教業的工作多數時間花在在研發教案、準備課程教學上，漸漸的讓她失去人群給予的動力，剛好在一個好朋友邀請的機會下，讓她毅然決然地走入電子業，把語文能力從教學轉變成跨國交談的工具，將教學能力轉變成有條理、快速、清晰介紹產品的技巧。何孟倩說：「過去的教學經驗給我很多很棒的習慣，介紹產品前我一定會很了解自己要傳達的訊息，到了會議現場就像教學一樣輕鬆愉快，讓客戶在很短的時間了解I-PEX產品、認識Irene！我可以從客戶的眼神中感受到，他是不是聽到了我要傳遞的重點」。



何孟倩 Irene

現職／日商第一精工愛伯股份有限公司台灣分公司 業務主任

興趣／烹飪、運動

### 心無雜念，飛越目標

2014年對何孟倩而言，不僅是浪漫的初為人母之年，更是挺著肚子完成創舉的一年。對電子業務而言，跑進一個品牌客戶的PVL (Preferred Vendor pool) 是很重要的業務指標。正巧何孟倩負責經營的品牌客戶中，正搭上產品轉型的重要時刻，此時歷經懷孕、生產後的她，與十幾家的同業同時爭取該客戶某一產品PVL的名額，鏗而不捨的她在生產完後的四個月中，用公司的新產品推進了客戶的PVL且跑進好幾個的案子的BOM (Bill Of Materials) list，最後以她向公司要求的價格成功拿到訂單，為I-PEX台灣分公司達到新產品的年度目標。同樣的態度也讓她在其他產品別拿到大單，創下日幣超過四億的業績。她說：「過去拜訪RD (Research and Development) 的經驗，他們常常告訴我『我的案子不是大案子，妳確定要跟我的案子？』在我的眼裡，我從來不挑選案子，只有認真努力經營，最後才有可能在量產的機會中讓人相信，並脫穎而出。2014年的成績就是我工作以來的態度備受肯定的結果。我堅信正面且堅持的態度才能讓客戶們信任並且放心的與我合作！而我這些努力的過程，不僅有家人的支持，更有公司夥伴和老闆們的支持，他們讓我在公司、在家裡都有十足的信賴感，讓我心無雜念，全心全力的爭取機會」。

### 熱情生活，貴人相隨

不少人認為在只有學生時代能交到一生的摯友，但何孟倩在職場更是交到一群好友、貴人，她說：「我不是一個喜歡算計利益的女孩，我喜歡單純、習慣單純地與人相處，他人沒有複雜我的機會，自然我就能夠找到最簡單的友誼。好比說在結婚後三個月，我研發了66道創意料理，不小心讓我老公多了10公斤的幸福肥，後來我又自行準備了減肥餐，讓我老公在一個月內瘦了10公斤！這些心得就讓我跟客戶（貴人）和姐妹們分享許久，讓我們在工作之餘，更能真心交流，這就是我熱情，它不會改變，因為熱情就是我的幸福之鑰」。