

由香港管理專業協會屬下市場推銷研究社主辦，第四十八屆傑出推銷員獎經已完滿結束。本年度參賽公司涵蓋兩地以至海外，來自67間公司共187位傑出推銷員在超過一千名的業界人士見證下接受獎項。今年的最高殊榮——傑出青年推銷員(OYSA)及傑出推銷員(DSA)之最佳表現大獎分別由冠庭國際物流(香港)有限公司的曾嘉恩小姐及縱橫二千有限公司的陳振龍小姐奪得。連同其他獲選的「傑出推銷員」及「傑出青年推銷員」，所有得獎者已於六月十七日舉行之頒獎禮中獲頒發獎座。



修為致勝

187名傑出推銷員 獲嘉許

「傑出推銷員獎」



●主禮嘉賓香港特別行政區政府商務及經濟發展局局長蘇錦樑太平紳士, GBS

市場推銷研究社主席梁俊傑先生、主禮嘉賓香港特別行政區政府商務及經濟發展局局長蘇錦樑太平紳士, GBS、國際市場推銷研究社主席及行政總裁 Mr Willis Turner及第四十八屆傑出推銷員獎籌委會主席廖奕智先生一同為整個頒獎禮揭開序幕並祝賀所有得獎者的優秀表現。主席梁俊傑先生對銷售業界前景充滿期望，各大企業均支持獎項，並提名員工參與比賽，充分反映推銷員在企業中扮演著重要的角色。而獎項參與公司的數量則充分突顯出傑出推銷員獎備受各界的重視及國際間的認受性，各行各業對專業的追求令人十分鼓舞。

於一九五零年在美國始創的傑出推銷員獎，至

今成為國際公認的銷售大獎，地位有如銷售業的奧斯卡，嘉許出色的銷售人員，提高銷售的專業地位。傑出推銷員獎主要分為「傑出推銷員」及「傑出青年推銷員」兩個組別，後者為年齡二十五歲或以下的年青推銷員而設。此項盛事之首席贊助機構為保誠保險有限公司，主要贊助機構為權威物業廣告有限公司及香港中華煤氣有限公司，而中原集團、中國建設銀行(亞洲)及美聯集團則是贊助機構。

要獲取殊榮絕不容易。今年，籌委會以「修為致勝」為獎項的主題，進一步展示銷售員對「專業知識」及「道德價值」的重視。個人修為、道德及專業的操守是獲得客戶長期信賴的致勝關鍵，推銷員必須跟上急速轉變的營商環境，以他們的專業知識滿足客戶的新需求。籌委會主席廖奕智先生則指出，參加者須首先經所屬公司提名，撰寫一篇五百字的短文，簡述成功的推銷手法及個人抱負。再經面試，由評判團成員評核他們的銷售技巧，以及對「推銷」產品或服務的認識，到緊貼市場的趨向及發展。因此，能從219位參賽者中脫穎而出，

殊不容易。今屆之評判團成員廣泛涵蓋來自不同專業界、工商團體及代表，他們分別是香港總商會副總裁(政策及商務發展)陳利華先生、香港品牌總商會創會會長趙振國先生、傑出青年協會副主席趙傑文先生、香港化粧品同業協會會長何紹忠先生、香港通訊業聯會主席何偉中先生、香港中華出入口商會副會長孔令文律師、互聯網專業協會會長洪為民博士太平紳士、香港中小企業總商會會長林國良太平紳士、創匯商會會長劉超沛先生、香港電腦學會副會長(聯繫及社區參與)梁成琯先生、國際青年商會香港總會上屆總會會長梁國柱先生、雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會副主席莫裕生先生、香港電子業商會會長吳自豪博士、創意創業會會長時景恒先生、香港旅行社協會主席沈朝生先生、香港貨運物流業協會主席蘇立夫先生、香港公共關係專業人員協會導向委員會前任主席譚錦儀女士、香港優質顧客服務協會主席唐偉邦先生、香港菁英會副主席黃麗芳女士及香港工業總會副主席楊煒傑博士。

專業熱誠

顧客為本

一身得體的衣著，務求在工作及任何場合盡顯自信一面。G2000 (Apparel) Limited資深顧客助理陳振龍 (Candy) 顯然深明此道，故入職三年來致力協助客人配搭合適的時裝產品，「能夠得到客人的信任及認同，甚至與他們建立朋友關係，就是我工作上的最大滿足。」

剛於今屆「傑出推銷員獎」頒獎禮上勇奪「最佳表現大獎」的Candy，笑言自己贏在發自內心及自然坦誠的笑容。「笑容具備言語所不能及的吸引力，可以在瞬間縮短人與人之間的距離感，並營造親和感，加快彼此的溝通和了解，讓購物過程變得更加有樂趣。」

增值自己求突破

回想初入職時，Candy對西裝產品全無認識，但因着對專業知識的渴求，便積極參與公司內部培訓及主動請教同事，最後獲公司揀選擔任西裝顧問一職。

「正如今年大會主題『修為致勝』所指，唯有修練好自身的行為特質，包括觀察能力、社交能力、應變能力等，方能成為一名成功的推銷員。」她指，推銷員的工作負責接觸客人，其行為和工作態度正好反映了公司的品牌形象，所以她十分珍惜每一次裝備和挑戰自己的機會。

「透過這次比賽，我學會讓自己有更高目標，追求突破，提升個人積極性及演講能力。」Candy正打算學習其他語言，「希望能向不同國籍的人士推介產品，擴闊公司客源，並從中實踐『讓客人有至高無上的購物樂趣』的業務精神。」



以真心換取

最佳表現

近年網購熱潮興起，市場對物流服務的需求因而大增。冠庭國際物流（香港）有限公司客戶主任曾嘉恩 (Vinci)，以認真、專業及充滿熱誠的態度，為客戶提供優質的物流服務，不但成功贏得今屆「傑出青年推銷員獎」，更勇奪「最佳表現大獎」。

作為一家資歷深厚的地區性物流服務供應商，冠庭國際物流（香港）有限公司的業務範圍遍及全球超過二百二十個國家及地區，「主要為網購商提供包裹派送服務，讓他們能夠更省時、省力、省錢地把貨品送到客戶手上。」Vinci笑言，只要客戶滿意其服務，便是她最大的工作滿足感。

從前人借鏡 取長補短

她又指，銷售人員切忌硬銷，必須真心地從客戶角度出發，幫助他們了解市場上的各種物流服務，

以及分析箇中差別或優劣。「要成為一個成功的銷售員，更需要擁有認真、專業和充滿熱誠的工作態度，例如見客前須做好資料搜集、了解其產品及目標市場等，方可令整個物流鏈的服務更暢順及快捷。」

對於自己能夠勇奪「最佳表現大獎」，Vinci直言其資歷和經驗及不上眾多前輩，唯有持謙卑的心學習，以及向身邊人借鏡。「『修為』就是靠每天不斷努力、經驗及檢討得來的。」所以她勇奪殊榮後，仍不敢怠慢，積極報讀市場學課程，「市場學與銷售息息相關，希望自己進修後可以做到面面俱全。」