

獨家¹於港鐵站內派發

讀者人數最多![#]

廣告最強!^{*}

No.1 招聘雜誌

第52屆傑出推銷員獎



業界奧斯卡 決一高下

傑出推銷員獎

曠日盛事 推崇備至

EDU進修學
PLUS.hk

海外升學
教育展 2020

10月24日(六)

上午10時至下午4時

香港JW萬豪酒店

3樓宴會廳

立即
參加



JobMarket
www.jobmarket.com.hk

送



立即
參加



主辦機構



首席贊助機構



詳情見P.8-20

尊貴贊助機構



主要贊助機構



(以上為上屆活動照片)

免費雜誌
每人限取一份



¹獨家於港島綫、南港島綫、荃灣綫、觀塘綫、將軍澳綫及東涌綫指定港鐵站內免費派發
[#]根據Ipsos Media Atlas 2015第一季至2019第三季調查結果，JobMarket為全港最多讀者人數之招聘雜誌
^{*}根據admanGo 2014年至2018年度調查結果，JobMarket為全港最多廣告之招聘雜誌

星島新聞集團 SING TAO

MTR 港鐵

業界奧斯卡 決一高下 傑出推銷員獎 矚目盛事 推崇備至



● 香港管理專業協會市場推銷研究社所舉辦的「傑出推銷員獎」(DSA)地位舉足輕重，被譽為「業界奧斯卡」，每年均令業界人士引頸以待。

半世紀以來，香港管理專業協會市場推銷研究社所舉辦的「傑出推銷員獎」(Distinguished Salesperson Award)地位舉足輕重，被譽為「業界奧斯卡」，每年均令業界人士引頸以待。今年第五十二屆賽事以「功在不捨 傲而不凡」為主題，一班默默耕耘的銷售人員各展所長，推己及人，更推動香港商業發展。不少出類拔萃的業界精英參與了今屆賽事，並已於6月6日進行面試。「傑出推銷員獎」及「傑出青年推銷員獎」的得獎名單已順利誕生，在本周四(10月8日)舉行頒獎典禮，屆時會在上述兩個組別的最後五強中，選出「最佳表現大獎」這項殊榮的得獎者。

功在不捨 傲而不凡

第五十二屆傑出推銷員獎籌委會主席黃皓欣表示，今屆「傑出推銷員獎」的主題是「功在不捨 傲而不凡」，銷售員的身分與主題不謀而合，「不要輕言放棄，也不要三心兩意，反而要專心一致向着目標進發。銷售員須為自己的專業及工作感到自豪，志在為公司及客戶提供雙贏方案。」

是次比賽有如銷售界的「奧斯卡」，作為第四十四屆得獎者之一的她認為，比賽對從業員有很大的鼓勵及幫助，「通過在不同場合與業界精英交流，讓我吸收別人成功之處，為自己定下更高的目標，有信心面對更大的挑戰。」

黃皓欣坦言，一名成功的銷售員猶如演員一樣，既要聆聽，亦要為客人提供適切的方案及建議。「曾有前輩提醒我，一個成功的銷售員，應數算自己有多少個被拒絕的個案，從中了解客戶需要，並學習如何調整心態再服務客人。」

今時今日人工智能的發展蓄勢待發，惟黃皓欣認為科技發展不能取代銷售員的專業，「的確科技能協助我們改善及推動服務質素，但要仔細了解客戶的需求，並提供合適方案，就只能通過溝通才能做得到。」她強調銷售員不但要勇於迎接科技新常態，同時應好好裝備自己，成為一個具聆聽能力及豐富行業知識的銷售員。

溝通講求技巧 堅持不屈不撓

市場推銷研究社主席陳浩源表示，要成為一名成功的銷售人員絕不容易，「他們往往要克服重重困難與波折，並且具有不屈不撓的精神，不斷力求進步，才可走向成功。」他亦指，成功的銷售人員須時刻保持自信，並對自己的付出而獲得事業的成果感到驕傲。「以上提到的內容，正好呼應今屆大會的主題『功在不捨 傲而不凡』。」他感慨當今企業要留住員工變得愈來愈難，而獲公司提名參選的推銷人員因代表公司出賽，故不少人視它作為一種榮耀，「所以，參賽員工會增加對公司的忠誠度及歸屬感，長遠對企業發展亦有幫助。」他續指，「傑出銷售員獎」歷史十分悠久，廣受業界人士認可，「因此企業同樣可藉比賽提升其知名度。」

對員工而言，陳浩源指除了參賽的銷售人員會進行一系列的培訓，包括銷售知識及技巧等，「本社也會提供不同的活動，如業界分享會、講座等，供從業員參與及互相交流，從而令前綫銷售人員的水平得以提升。」他續稱，比賽匯聚各行各業的銷售精英，使參賽人士的眼界大開，擴闊他們的視野。

銷售員的角色，是要洞悉客戶的需要和想法，為他們提供最適切的解決方案。陳浩源認為，出色的銷售員要具備良好的溝通技巧，「不要使用太多專業字眼作解說，而要用深入淺出地將產品訊息傳達給客戶。」

面對疫情及經濟衰退的大環境，銷售人員不免會受到影響。陳浩源坦言，銷售人員要靈活多變，擁有創新及突破性的思維，不要墨守成規，要勇於接受挑戰。他又提到，大數據及社交媒體的流行皆對銷售人員有利，「前者可讓他們捕捉潛在客戶，以及針對舊客戶的習慣喜好進行銷售；後者則可讓產品服務讓更多人認識。」最後，他勉勵從業員要不斷增值自己，「要願意學習新事物，同時提升個人競爭力。」



市場推銷研究社主席
陳浩源



第五十二屆
傑出推銷員獎籌委會主席
黃皓欣



《JobMarket》 擔任媒體合作夥伴

作為「傑出推銷員獎」的媒體合作夥伴，《JobMarket》將全力支持今屆盛事，除了詳盡報道「傑出推銷員獎」的最新消息，亦會不斷提供銷售行業的求職資訊，協助業界網羅人才，持續發展。!



第52屆傑出推銷員獎



第52屆傑出推銷員獎



許國柱 傑出推銷員獎 蘭桂坊集團主席 盛智文博士



很榮幸獲邀成為第五十二屆傑出推銷員獎項頒獎禮的主禮嘉賓。有些人一定會覺得我在香港是位優秀的推銷員。本人卻認為，說我是出色的「香港推銷員」或者更為恰當。因為多年來，我投放相當多的時間在公共服務上，並一直樂在其中。在差不多五十年前，遠從加拿大來到香港的一刻，我就為這城市傾倒。我們見證了這城市的幾許變化：由一個小漁村到龐大的物流倉庫，至到金融及旅遊樞紐，唯有一點是恒久不變的：就是這裏的人和他們鍥而不捨的拼搏精神。

香港剛經歷過一番艱辛波折，而今始現生機。在好日子，我們需要優秀的銷售和市場推廣人員；在困頓之時，我們需要更多出色的銷售和市場推廣人員。這正是大家要賣力宣傳香港的關鍵時刻，讓香港成為歷劫不衰之地。香港管理專業協會的市場推銷研究社自1966年起就意識到這個重要的趨勢，實在相當令人欣慰。這就是香港有幸為本土、內地以及世界各地提供源源不絕的銷售及市場策劃人才的其中一個原因。香港人素以勤奮、富創意見稱。而我認為香港人同時很懂得靈活變通和能言善道，這得歸功於他們一直遊走中港、中西之間促進交易的歷練，讓他們在業界一直奇貨可居。在此，我衷心祝賀一眾得獎者。希望你們來年繼續努力不懈，馬到功成。同時，香港管理專業協會作為銷售及市場推廣界別龍頭，能賞識如此一眾賢才，亦是可喜可賀。祝各位一帆風順。謝謝。

許國柱 傑出推銷員獎 香港管理專業協會主席 海寧先生



面對突如其來襲的新冠肺炎疫情，2020年可說是近數十年來最具挑戰性的一年。經濟不景氣，全球銷售業首當其衝，成為最受衝擊的行業之一。然而，不要讓負面情緒令我們意志消沉，從過去的經歷中學習尤為重要，這也突顯第52屆傑出推銷員獎的重要性。

香港管理專業協會與美國國際市場推銷研究社(SMEI)聯合舉辦傑出推銷員獎，逾半世紀以來嘉許傑出成就的銷售精英，獎項表彰一代又一代、在客戶面前發出耀眼光芒的超級明星。在「銷售界奧斯卡」榮耀的背後，見證了得獎者多年來在高低起落的環境中所展現的努力和毅力。

在此，我謹代表香港管理專業協會感謝所有評審團、獎項籌委會及市場推銷研究社所有委員的貢獻，使獎項取得巨大的成功。我還要衷心感謝所有贊助商的慷慨支持，尤其是2020年這艱難的一年。最後，我要藉此機會感謝盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓。

我謹祝賀參加本年度傑出推銷員獎的每一位銷售人員。無論你是否在獲獎名單上，請謹記在這個充滿挑戰的時代中，要時刻保持警惕，我們不以獎盃為榮，而是以毅力為榮。

許國柱 傑出推銷員獎 香港管理專業協會總裁 李仕權博士



新冠肺炎的陰霾下，許多行業正面對空前的重大挑戰。全球經濟錄得自大蕭條以來最嚴重的萎縮，以及地緣政治局勢緊張，增加營商環境的不確定性和影響消費者的日常生活。銷售人員作為企業及顧客的溝通媒介，在這段艱難期間擔當着關鍵角色，皆因不論是銷售人員還是企業，其着眼點不單止是促成交易，而是要建立和維繫長遠的合作關係。

香港管理專業協會市場推銷研究社於1968年舉辦傑出推銷員獎，目的是嘉許表現優秀的銷售人員及其對機構和社會的貢獻。在這不平凡的2020年裏，第52屆傑出推銷員獎別具意義，我們相信在這段困難的日子，更能彰顯銷售人員可貴且獨有的特質，即使在黑暗中仍能發光發亮。

我衷心感謝所有評審團成員及籌委會成員的貢獻，讓被譽為銷售界「奧斯卡」的傑出推銷員獎繼續成為社會各界重視的年度盛事。我謹代表香港管理專業協會向所有贊助商致以崇高的敬意。並向各參賽機構致意，提名出色的銷售代表參加比賽，營造出一個耀眼的舞台。我亦藉此機會感謝蘭桂坊集團主席盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓。

最後，我要祝賀所有得獎者的成就，他們在過程中付出的努力和展現的毅力，確實至名歸！

許國柱 傑出推銷員獎 國際市場推銷研究社主席兼行政總裁 Mr Willis Turner CAE CME CSE



本人謹代表國際市場推銷研究社董事會及世界各地所有成員，衷心祝賀香港市場推銷研究社成功舉辦第五十二屆傑出推銷員獎頒獎典禮。這個獎項旨在鼓勵及嘉許所有表現傑出的銷售人員在滿足顧客的需要所作出的努力和成就。

我祝賀傑出推銷員及傑出青年推銷員的所有得獎者，他們每一位都展示出專業的水平、堅定的信心和重視承諾的特質。現今市場競爭激烈，傑出推銷員需要具備環球的視野。頒獎典禮表彰了優秀的銷售人員，進一步肯定他們的銷售專業及其對社會的貢獻，他們貫徹持續高水準表現，獲得世界性的讚許。

每位得獎者都能發自內心追求卓越，並掌握了銷售和市場營銷的要領，包括建立長遠關係，以提供客戶為本的服務，秉承高道德標準以及保持對專業的熱情。國際市場推銷研究社是一個由世界各地成千上萬的成員組成的專業協會，他們恪守道德的市場營銷標準，分享知識並致力於持續教育，對我們的全球經濟產生積極影響。我鼓勵每個獲獎者繼續專注銷售人員需具備的素質，在商業決策與合理的經濟和道德商業價值之間取得平衡，持續終身學習，突破個人成長，發揮專業精神。感謝香港管理專業協會和香港市場推銷研究社實踐國際市場推銷研究社的目標，透過銷售為我們帶來一個更美好的生活水平。

許國柱 傑出推銷員獎 市場推銷研究社主席 陳浩源先生



本人謹代表香港管理專業協會市場推銷研究社，熱烈祝賀今屆所有得獎者。我相信傑出推銷員獎能激勵他們在職業生涯中再創新高。

傑出推銷員獎踏入第五十二屆，致力嘉許業界表現優秀的銷售人員，這個平台匯聚了不同的武林高手，互相分享交流，從而促進行業的專業水平和服務質素。我們很高興見到不同的企業願意在這方面投放資源及提名出色人員參與此項業界盛事。現今社會，品牌注重顧客體驗，要從不同品牌中脫穎而出，推銷人員在這個環節，擔當着重要角色。今屆獎項能夠成功舉行確實有賴各界的熱烈支持，本人謹代表市場推銷研究社向27位備受尊崇的評審團成員致以最衷心的謝意。2020年是充滿挑戰的一年，我特別感謝第五十二屆傑出推銷員獎籌委會主席黃皓欣女士的出色領導及其能幹團隊的熱誠及貢獻。我還要衷心感謝首席贊助機構保誠保險有限公司、尊貴贊助機構康宏理財服務有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司及香港中華煤氣有限公司的鼎力支持。

本人藉此機會感謝蘭桂坊集團主席盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓，分享他的真知灼見及嘉許業界卓越的銷售人員。最後，謹祝我們每一位都能夠實踐今年的主題：「功在不捨 傲而不凡」，繼續乘風破浪。

許國柱 傑出推銷員獎 第五十二屆傑出推銷員獎籌委會主席 黃皓欣女士



本人非常榮幸擔任第五十二屆傑出推銷員獎籌委會主席。多年來，傑出推銷員獎嘉許無數表現優秀的銷售人員，享負盛名，並建構了一個強大網絡，把來自各行各業的傑出推銷員連繫，加強業界精英之間的交流，從而相互學習及成長。

對許多人來說，2020年是充滿挑戰的一年。當前不穩定的營商環境進一步深化了我們的信念，就是企業絕不能忽視人才的專業培訓及發展，以達致業務的可持續增長。獎項籌委會以「功在不捨 傲而不凡」作為今年的主題，突顯銷售員的重要素質。傑出推銷員必須擁有排除萬難爭取成功的堅定決心，以及不屈服於逆境、不從流俗的勇氣，方能達致成功。

本人非常感謝所有評審團成員在百忙中抽空參與評審工作，以及獎項籌委會委員的付出及貢獻，各方熱誠及全情投入，讓獎項得以順利完成。同時，我衷心感謝首席贊助機構保誠保險有限公司、尊貴贊助機構康宏理財服務有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司及香港中華煤氣有限公司對獎項的大力支持，為銷售界培育出更多精英。本人亦很高興邀請到 COREsearch Group 的張慧敏女士擔任「表達技巧訓練講座」之演講嘉賓，以及蘭桂坊集團主席盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓，令獎項生色不少。最後，我在這祝賀所有得獎者，希望你們可以分享自己的參賽旅程，成為榜樣，為行業帶來更多的突破，共同為顧客創造更好的用戶體驗。亦祝願所有嘉賓身心康泰、事業蒸蒸日上！

第52屆傑出推銷員獎籌委會成員名單

陳浩源	市場推銷研究社主席	香港上海滙豐銀行有限公司
黃皓欣	第52屆傑出推銷員獎籌委會主席	寶廣告媒體策劃有限公司
梁俊傑	市場推銷研究社前主席	花旗銀行(香港)有限公司
陳令因	籌委會成員	美國運通國際股份有限公司
鄭凱謙	籌委會成員	AQUA PRO+TECH
莊小慧	籌委會成員	DNA Perfect Match Limited
鄧建峰	籌委會成員	敦豪國際速遞(香港)有限公司
朱婷婷	籌委會成員	友邦保險(國際)有限公司
何思遠	籌委會成員	
何朗文	籌委會成員	高文(國際)集團有限公司
黎玉婷	籌委會成員	經絡按揭轉介
林潤通	籌委會成員	聯合包裹運送服務公司
劉穎沂	籌委會成員	利嘉閣地產有限公司
廖奕智	籌委會成員	數碼通電訊集團有限公司
羅淑儀	籌委會成員	亞洲國際博覽館管理有限公司
Khan Raza	籌委會成員	香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心
汪冉	籌委會成員	保誠保險有限公司
黃香梅	籌委會成員	美聯物業(商舖II)有限公司
虞立樂	籌委會成員	世紀21集團有限公司
楊秋蓉	籌委會成員	新互動媒體有限公司
劉宇嘉	執行秘書	香港管理專業協會
劉麗萍	執行秘書	香港管理專業協會
史雯娟	執行秘書	香港管理專業協會

第52屆傑出推銷員獎評審團名單

黃文華教授	全球高級副總裁 香港分會創會會長及大中華區行政總裁	澳洲管理會計師公會
劉貴顯	主席	香港通訊業聯會
陳郭詩慧	主席	香港化妝品同業協會
李基銓	會長	香港電商協會
張益麟	促進企業社會責任委員會主席	香港工業總會
李永安	主席	香港鐘表業總會
謝景霞	主席	大灣區香港女企業家協會
徐志明	副主席	香港貨運物流業協會
陳建年	副會長	香港中華出入口商會
梁成瑄博士	副會長	香港電腦學會
張錦雄	副會長兼秘書長	香港電動車業總商會
陳利華	副總裁(政策及商務發展)	香港總商會
陳楚冠	創會會長	香港跨境電子商貿總會
巢國明	會長	香港中小型企業總商會
謝海發	會長	香港青年創業家總商會
鄭祖瀛工程師	執行委員會會員	香港工程師學會
陳家強	會長	香港 O2O 電子商務總會
尹美玉	會長	香港公共關係專業人員協會
蘇增慰	會長	香港零售科技商會
麥美儀	會長	香港中小型企業聯合會
楊全盛	主席	香港青年聯會
郭致因	會長	創意創業會
鄭永翔	2020 總會會長	國際青年商會香港總會
劉家輝	主席	香港汽車商會
鄧智傑教授	財務長	傑出青年協會
劉俊廷	南中國總監 2018 - 2019	國際演講會
林凱章	常務副主席	香港菁英會

主辦機構:



第52屆傑出推銷員獎

首席贊助機構:



主辦機構:



第52屆傑出推銷員獎

首席贊助機構:



COVER STORY
第52屆傑出推銷員獎得獎名單
主題: 功在不捨 傲而不凡

OYSA 得獎者 — 傑出青年推銷員獎

1. 友邦保險(國際)有限公司	周子璇
2. 中信國際電訊(信息技術)有限公司	洪茵
3. CSL Mobile Limited (1010)	吳旨輝
4. CSL Mobile Limited (csl.)	李芷晴
5. HKT Education Limited	吳泳芯
6. HKT Education Limited	黃子欣
7. 香港電訊有限公司 - 電話服務中心	林宣希
8. 香港電訊有限公司 - 電話服務中心	羅皓蕙
9. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	朱雋皓
10. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	李祉謙
11. 香港電訊有限公司 - 個人客戶直銷業務	彭彥創
12. 香港電訊有限公司 - HKT Premier	鄭炯田
13. 香港電訊有限公司 - HKT Premier	吳宇軒
14. 香港電訊有限公司 - HKT Premier	葉慧美
15. 美聯物業代理有限公司	陳嘉榮
16. 保誠財險有限公司	劉衍成
17. 保誠保險有限公司	林咏詩
18. 利嘉閣地產有限公司	凌健明

DSA 得獎者 — 傑出推銷員獎

1. 友邦保險(國際)有限公司	陳潔雯
2. 友邦保險(國際)有限公司	葉天欣
3. 友邦保險(國際)有限公司	張經緯
4. 美國運通國際股份有限公司	關稀彤
5. 美國運通國際股份有限公司	葉亭宴
6. 亞洲國際博覽館管理有限公司	葉梓瑋
7. 安盛金融有限公司	陳雅儀
8. 安盛金融有限公司	趙健邦
9. 安盛金融有限公司	江佳
10. 安盛金融有限公司	鄧沛諭
11. 安盛金融有限公司	邱錦文
12. 安盛金融有限公司	蔡文蕙
13. 安盛金融有限公司	呂務敬
14. 安盛金融有限公司	馬慶南
15. 安盛金融有限公司	蘇富華
16. 安盛金融有限公司	黃俊文
17. 中原地產代理有限公司	陳俊輝
18. 中原地產代理有限公司	何啟榮
19. 中原地產代理有限公司	劉湘茹
20. 中信國際電訊(信息技術)有限公司	阮傲洋
21. 康宏理財服務有限公司	林嘉賢
22. 康宏理財服務有限公司	杜澤信

23. 康宏理財服務有限公司	王日添
24. 康宏理財服務有限公司	嚴依齡
25. CSL Mobile Limited (1010)	陳瑞鈞
26. CSL Mobile Limited (1010)	何家威
27. CSL Mobile Limited (1010)	鄧卓仁
28. CSL Mobile Limited (csl.)	張志豪
29. CSL Mobile Limited (csl.)	蔡浩賢
30. CSL Mobile Limited (csl.)	容振海
31. CSL Mobile Limited (csl.)	翁慧欣
32. CSL Mobile Limited (io.t)	梁宇鞍
33. CSL Mobile Limited (io.t)	王俊豪
34. 富通保險有限公司	鞠碧君
35. 富通保險有限公司	郭嘉昇
36. 富通保險有限公司	李嘉潔
37. 富通保險有限公司	潘巧惠
38. 富通保險有限公司	袁曉玲
39. 喜利得(香港)有限公司	楊婉丹
40. 喜利得(香港)有限公司	邱國章
41. 喜利得(香港)有限公司	陳家聰
42. 喜利得(香港)有限公司	周頌宜
43. 香港寬頻企業方案香港有限公司	陳偉光
44. 香港寬頻企業方案香港有限公司	郭健偉
45. 香港寬頻企業方案有限公司	蔡志惠
46. HKT Education Limited	鄧莉嘉
47. HKT Education Limited	湯偉祺
48. 香港電訊	陳偉聰
49. 香港電訊有限公司 - 電話服務中心	陳明
50. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	陳志豪
51. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	馮若嵐
52. 香港電訊有限公司 - 個人客戶直銷業務	何靜玲
53. 香港電訊有限公司 - 個人客戶直銷業務	關子聰
54. 香港電訊有限公司 - 個人客戶直銷業務	劉國偉
55. 香港電訊有限公司 - 個人客戶直銷業務	王永俊
56. 香港電訊 - 客戶服務中心	劉敬思
57. 香港電訊 - 客戶服務中心	吳詠詩
58. 香港電訊 - 客戶服務中心	彭裕林
59. 香港電訊有限公司 - HKT Premier	鍾志強
60. 香港電訊有限公司 - HKT Premier	林宇山
61. 香港電訊 - Smart Living	周潤豪
62. HKT 專門店	李振東
63. HKT 專門店	黃錦源
64. HKT 專門店	楊芳喬
65. 香港置業(地產代理)有限公司	陳昌生
66. 香港置業(地產代理)有限公司	陸文灝

67. 香港置業(地產代理)有限公司	彭晶晶
68. 香港置業(地產代理)有限公司	岑百豪
69. 香港置業(地產代理)有限公司	黃國昌
70. 美聯物業代理(商業)有限公司	何雪麗
71. 美聯物業代理(商業)有限公司	劉偉賢
72. 美聯物業代理(商業)有限公司	李美珠
73. 美聯物業代理(商業)有限公司	邱詠琳
74. 美聯物業(工商 III)有限公司	蕭少慈
75. 美聯物業(商舖 II)有限公司	林頌婷
76. 美聯物業代理有限公司	區文輝
77. 美聯物業代理有限公司	黎凱茵
78. 美聯物業代理有限公司	羅文駒
79. 美聯物業代理有限公司	謝昀佑
80. 網絡按揭轉介	張榮傑
81. 電訊盈科媒體有限公司 - NowTV	黎廣麒
82. 電訊盈科媒體有限公司 - NowTV	馬亨利
83. 電訊盈科媒體有限公司 - NowTV	梁寶賢
84. 電訊盈科媒體有限公司 - NowTV	袁敏玲
85. 實惠家居有限公司	張彥衡
86. 保誠財險有限公司	沈俊彥
87. 保誠財險有限公司	黃家欣
88. 保誠財險有限公司	游玲琴
89. 保誠財險有限公司	趙艷紅
90. 保誠保險有限公司	鮑樹海
91. 保誠保險有限公司	段穎
92. 保誠保險有限公司	王梓林
93. 利嘉閣(工商舖)	楊文駿
94. 利嘉閣地產有限公司	蘇慰親
95. 利嘉閣地產有限公司	鄧耀明
96. 利嘉閣地產有限公司	邱嘉殷
97. 香港生力啤酒廠有限公司	張海峯
98. 香港生力啤酒廠有限公司	顏穎敏
99. 香港永明金融有限公司 (於百慕達註冊成立之有限責任公司)	鍾素敏
100. 香港永明金融有限公司 (於百慕達註冊成立之有限責任公司)	許浩勳
101. 香港永明金融有限公司 (於百慕達註冊成立之有限責任公司)	黃麗君
102. 香港中華煤氣有限公司	陳清泉
103. 香港中華煤氣有限公司	陳錫圳
104. 香港中華煤氣有限公司	張文傑
105. 香港中華煤氣有限公司	余傑陞
106. 家匠有限公司	鍾積信
107. 聯合包裹運送服務公司	林家輝
108. 聯合包裹運送服務公司	葉志峰



用心聆聽 以客為先堅持理念 用行動成就人生



保誠保險有限公司(「保誠」)在香港扎根超過50年,為香港市民提供優質的理財策劃服務及產品,半世紀以來致力秉承「用心聆聽 實現您心」的企業理念。自2015年,保誠擁有全港最龐大的理財顧問團隊,多年來堅持以客為先的卓越服務,並一直致力用心發展理財顧問團隊,以提供盡責的貼心服務及合適保障,助客戶實現理想的同時,亦取得驕人成就。在今屆「傑出推銷員獎」中,九位銷售人員獲得嘉許,包括趙艷紅(Amanda)、游玲琴(Vicky)、沈俊彥(Theron)、劉衍成(Michael)、林咏詩(Ivy)、黃家欣(Idy)、鮑樹海(Bob)、王梓林(Crystal)、段穎(Heidi)。

的心態,時刻保持謙卑的心。作為一個成功的銷售人員,除了向著自己及團隊的目標進發外,更需具備同理心。尤其現時客戶有很多選擇,銷售人員需持續提升自己的專業知識,亦要凡事以客人角度出發,才能真正為客戶服務。」

入行十六年的Theron,坦言自主的時間、晉升和收入等都驅使他選擇入行,保險就是他的終身事業。「其實當初我對保險業有些負面印象,但一位師兄令我改變看法。將心比己及堅持是作為一個出色銷售人員的必備條件,例如我的一位客人是我的大學同學,當年他曾多次推卻見面,但最後他受我的誠意打動,更把我推薦給他的家人及朋友。」

入行十一年的Idy,認為跟客戶建立良好關係很重要,「當年我起初是做市場推廣的相關工作,後來因應工作關係接觸到更多市場領域和客戶,最終決定轉投保險業發展。多年來,我都以真誠的態度與客戶維繫。適切的問候、朋友般對待,是我贏得客戶信任的基礎條件。雖然現時不能常與客人見面,但我仍會以不同方式跟他們保持溝通,正面去過每一天。」

Bob入行只有三年,相對來說是一位新人,卻堅信目前的行情讓他能夠不斷鍛煉自己,改善自己不足之處。「初入行時我要建立客戶群,走遍港九新界去見不同的客人,從早上工作至晚上十一時多才回家,鞋也穿破了幾對!但我相信只要有決心和毅力,成功就在面前。」他笑言,能與客戶保持長久的關係,是因為他知道保險不在於一買一賣,「這可是終身的事,彼此就像朋友一樣。」

另一位得獎者Crystal,當初因為身邊友人患上癌症促使她入行,「要成功創造佳績,必需抱著愛心、責任感,更時刻要為客人着想,了解他們需要。我時刻提醒自己,達成成功也不能忘記初心。不驕傲、保持對事業的熱誠,今屆主題正正反映了我的想法。客人是我一生一世的朋友,平日都會與對方保持聯絡。當他們遇到難題,我都定能在他們身邊,這就是我跟客人建立良好關係的關鍵之處。」

Heidi同樣認為一位高質素的推銷員,應要抱著積極正面的心態,不要因任何問題而退縮。「就算被客人拒絕亦不能氣餒。我們要堅強保持信心,多聆聽客人的需要,以客人角度去了解事情。常言道『有危就有機』,即使面對現時的環境狀況,我都尋求各種方法積極應對。這正是每一位成功保險業銷售員應有的態度。」

無懼挑戰 逆風而行

Amanda在2016年入行前,曾在畢業後從事多個行業。「我較喜歡自由的工作,相信多勞多得。恰巧我有一位朋友因健康問題出現經濟壓力,令我更決心加入保險業。對於今屆主題『功在不捨 傲而不凡』,我認為一件事要成功,除要配合天時、地利、人和之外,個人心態亦很重要。好像今天因疫情令很多事情倍加困難,但只要保持正面心態及進取心,便能增加客戶對自己的品牌信任。」

Vicky同樣認為只要一步步累積經驗,就會達到成功。「對於今屆主題,我認為做每件事都要有持之以恆

保持溝通 了解客戶需要

Michael投身保險業大約四年,在銷售過程中找到個人價值及成就感,認為是這個行業的獨特之處。他感慨在疫情下面對前所未有的挑戰,「唯一能夠做的就是自己調節心態,跳出既有的舒適圈,要有勇氣去面對當前的挑戰,不能現時情況給自己任何藉口鬆懈。」

Ivy則認為,作為一位推銷員,除了推銷合適的保險計劃給客人外,亦是在銷售自己。要有積極正面的品格,凡事以客人為依歸、盡力做好本份,才可令客人信任自己。她認為作為銷售人員難免會面對拒絕,但卻要更努力做好自己、不斷進修學習,解決客戶真正的需要。

主要贊助機構:



照片拍攝贊助機構:

WiFi 贊助機構:

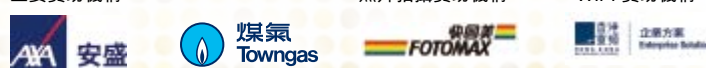
數碼媒體贊助機構:

媒體夥伴:



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主要贊助機構:



照片拍攝贊助機構:

WiFi 贊助機構:

數碼媒體贊助機構:

媒體夥伴:



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第52屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



無論環境順逆 堅守原則



(左至右)林嘉賢、杜澤信、王日添、嚴依齡。

康宏理財服務有限公司共有四位顧問獲得「傑出推銷員」殊榮，分別為王日添、嚴依齡、林嘉賢和杜澤信。在邁向成功的路上，他們有各自的體會，也分享了對今屆大獎的主題「功在不捨，做而不凡」的看法，同時分享了他們對傑出推銷員的條件及參賽感想。

鏗而不捨 業精於勤

王日添認為：「達至成功的一個關鍵要素，就是不放棄自己的初心、不捨棄自己的理想。人但凡尋找到一個屬於自己的奮鬥理由、一種推動前進的動力，就足以驅使自己邁向成功，完美他人的人生。」另一得獎者嚴依齡則認為「功在不捨，做而不凡」是她銷售道路上的指路明燈。「每當我遇到挫折時，這格言會為我指引方向，提醒着我即使登上頂峰的過程十分艱辛，只有一心邁向目標，那登頂後的景色，定是美不勝收。當在高處成績彪炳時，要做而不凡，謙虛謹慎。」

林嘉賢表示，功在不捨中的「捨」其實有三重意義，「首先，作為一位出色的銷售人員，我們需要鏗而不捨地爭取每一個與客戶見面的機會，從而打開銷售之開端；第二，我們需要鏗而不捨地找出最合適的溝通方法，多與客戶進行交流，令雙方都能了解對方所想，令銷售過程可以無障礙地進行，最後，鏗而不捨地捉緊每個機會去完全銷售。」杜澤信同時引用了武術家李小龍的名言，「李先生曾說過：『我不怕會踢出一萬種踢法的人，但我會怕把一個踢腿動作練了一萬次的人。』世界上最厲害的人不是天才，而是堅持不懈，有超強毅力的人。」

談到銷售人員需要具備的條件，王日添指，「作為一名理財顧問，首要條件當然是勤力地增值自我，才可以在理財方面幫助到更多朋友或者客戶。除了專業的理財知識外，我們必須有樂於助人的熱誠、良好的溝通能力以及正面進取的態度，才可為客人在市場上令人花多眼亂的公司和產品裏，做出最適合自己的選擇，追求幸福和快樂的理想人生。」

與時並進 疫境自強

新冠疫情突如其來的衝擊使資產管理和財富管理行業面臨新的挑戰，專注線下服務模式的銷售人員及公司的經營壓力也將更加嚴峻。嚴依齡認為，客戶及銷售人員都轉向使用多媒體的線上銷售及影片等取代傳統一對一的銷售。「公司的金融產品銷售平台，讓我們能以理財知識為根本，透過用金融科技為每個客戶提出最正確的建議。」

林嘉賢指現時銷售人員面對三大挑戰，「首先，市場瞬息萬變，要用最短時間學習及利用這些資訊去幫助客人作出最合適之決定；第二，互聯網充斥太多不實資訊，當發現客戶理解錯誤，要用最有效的方法令客戶更正已有之概念；最後，就是客戶對

銷售人員之要求日益提高，往往希望銷售人員可以處理更多的事情。」

互相觀摩 獲益良多

有競爭才有進步。對於參加今屆傑出推銷員獎凱旋而歸，四位得獎者均感謝公司的栽培。杜澤信表示，「我認為公司對於員工質素非常重視，保持高質素的服務是對客戶的基本尊重。這個銷售比賽在香港是具有一定的代表性。公司鼓勵我們參加比賽是為了提高我們的銷售能力外，如果可以在這比賽中勝出，也肯定了我們具備作為傑出銷售員的條件。」林嘉賢亦指出，「對行業來說，有一個有規模及高認受性之比賽，能夠更具體及有系統地評估銷售能力，提升人員的銷售能力，從而帶動整個行業繼續向前。」

嚴依齡認為，參賽的最大得着，是公司安排了銷售導師提供專業的訓練，「這讓我重新審視了自己說話是否有效表達，以精準易明的方式，解釋沉悶的數字和困難的金融工具背後的意義。」王日添則表示，「為了改善銷售流程，參賽者以至公司團隊都會研究銷售流程中每一個細節，以能有更深入的理解和體會，提升客人滿意度。」

主辦機構：



第52屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



重燃鬥志 努力向前

今次比賽主題定為「功在不捨，做而不凡」，AXA安盛資深分行經理黃俊文認為，這次主題如同他的人生寫照。「意指我們要努力向前，展望未來，一心向着目標前進，才能邁向成功，讓我想起初入行，要不斷與新客戶建立關係時的經歷。」他笑言，參賽令自己再次「燃點心中一團火」，重拾熱誠，「過程中遇到困難時，公司安排了許多同事幫忙解答題，同時了解更多銷售技巧。」

AXA安盛資深分行經理蘇富華則表示，疫情改變整個銷售界的生態，加速網上發展的步伐。AXA安盛資深區域經理江佳則認為，隨人工智能技術等進一步發展，客戶很容易在互聯網搜尋資訊內容，因此銷售人員的專業性就顯得非常重要。

AXA安盛分行經理馬慶南提及早前有一名客戶患上新冠肺炎，「客人半夜致電給我，而他當時正身處內地進行隔離。後來我幫他處理後續事務，令他可以安心休養。」他認為，一名稱職的銷售人員要有同理心，

了解客人的即時需要，「公司在這方面提供很多培訓給我們。」

互相交流 締造成就

對於今屆比賽主題「功在不捨，做而不凡」，AXA安盛分行經理鄧沛諭認為，「作為銷售人員，可能今天做的事情未必立刻有成效；但客人或會之後才找你，因此我們要擁有鏗而不捨的精神。」AXA安盛高級分行經理蔡文蕙則指，要成為成功的銷售人員，就必須具備同理心，「要懂得從客人角度思考，了解對方的問題。」

AXA安盛資深分行經理陳雅儀指，自己是從銀行業轉至保險業，「以前工作講求『快、靚、正』，但從事保險

業後，除了保持專業精神外，更要有人性化的表現。」

AXA安盛行政區域經理趙健邦亦認為，雖然影響遍及各行各業，「不過令更多人關注個人健康，對保險銷售反而有利。」

對於有幸代表公司出賽，AXA安盛資深分行經理邱錦文表示，「比賽匯聚來自不同界別的企業，讓我對外界的認識增長不少。」資深分行經理呂務敬則認為，參賽可以增加其自信心，改善談吐技巧。



(左至右)營業代表陳清泉、營業代表張文傑、零售市務及營業總經理王佩兒、營業代表余傑傑、高級營業代表陳錫圳。

持之以恆 勤奮不懈方成大器

香港中華煤氣有限公司是今屆比賽的主要贊助機構，同時亦有四位銷售人員獲獎，陳清泉便是其中之一。他認為，每個人的天賦和能力都不盡相同，成功的關鍵不在於天資高低，即使天賦或才能不如別人，只要持之以恆，總有一日會天道酬勤。「就好像銷售員一樣，剛開始時經驗及銷售技巧或有不足，但只要努力不懈地去充實自己，從而成為該方面的專家，為客人提供專業意見及服務，自然會帶來不凡的成就。」在他心目中，銷售人員除了要具備相關專業技能，更要不斷充實自己，與時並進。

習和自我提升，保持競爭力，不負客人及公司的期望，才可稱得上成功。」他又謂，比賽能提供平台與其他公司交換寶貴經驗，並將所得的與同事分享，給他打了一支強心針。

同時獲得殊榮的還有余傑傑，他對「功在不捨，做而不凡」有獨特的看法，「我對今年主題的看法是成功在於努力不懈、不屈不撓、永不放棄，面對失敗仍然繼續努力；跌倒仍然繼續向前。人生總有高山低谷，在低谷時拼命，在高山時擁有王者傲氣卻不驕。」他坦言，通過比賽能提高參賽企業服務質素，提升企業形象，員工有寶貴經驗，從中獲益良多。「整個行業發展有良性競爭，互助互惠。」

主辦機構:



第52屆傑出推銷員獎

首席贊助機構:



望聞問切 水到渠成

能夠獲得今屆「傑出推銷員獎」的榮譽，UPS業務發展部銷售經理Alex Yip表示，物流從業員須對物流供應鏈內的每個環節瞭如指掌，透過「望、聞、問、切」提供適切的解決方案。



業務發展部副經理Victor Young則謂，公司一直為員工提供各類型的培訓，讓他們了解國際物流程序上有何「痛點」，「公司亦大力鼓勵員工參賽，更安排不同部門同事和資源為我們進行培訓，同時了解市場最新消息亦提升了我們的團隊精神。」而另一位得獎者，業務發展部銷售經理Ken Lam則認為，藉著比賽更了解自己的優點和缺點。Victor表示：「向不同對象匯報時，就如一面鏡子，得到的評價讓我們了解到自己的優勝劣絀，令自己有所成長，以至改善銷售技巧。」

物流行業日新月異，Ken指不論今年在家工作大熱、醫療物品需求及要求提高，都是他為更多客戶提供支援的機會。Alex則謂科技融合物流更是大趨勢，以UPS的API為例，它成功地為客戶解決人手不足的問題，照顧大、中小企業的不同需要。Victor亦提到，UPS擁有專屬的清關團隊，確保滿足不同國家海關的要求，使貨物可順暢地送到目的地。Alex指出「網購興起為企業提供更多商機，UPS將繼續擔當可靠的物流夥伴。」



努力不懈 共創佳績

CSL在今屆比賽中共有四位銷售人員勇奪殊榮，他們都是精英中的精英，認為「做而不凡」就是待人接物誠懇認真，同時不亢不卑。



Wilfred Leung曾於2018年入圍OYSA，他認為電訊對香港人而言是必需品，「在這行業做銷售，實在是易學難精。我常常對同事說，要客人開一個號碼很容易，但是要創造客人需求，才是我們要做的事。」Shawn Wong則認為，他們扮演著醫生的角色，「例如電郵無故失效、不能成功收發等奇難雜症，銷售員就如醫生般為他們提供專業方案。」Yennis Yung認為要做到「功在不捨」必定荊棘滿途，「但只要抱著永不言棄的精神，必能獲得美滿的成果。」另一位得獎者Shadow Chan，則分享了一次難忘經歷，「記得有次有一對外籍夫婦前來分店要求更換儲值電話卡的尺寸，後來得知他們想用應用程式與外國的女兒視像通話。於是我向他們解釋儲值電話不支援視像通話，並介紹一個支援視像通話的月費計畫給他們。當他們與女兒進行視像通話時所展露的笑容，我至今仍歷歷在目。」

主辦機構:



第52屆傑出推銷員獎

首席贊助機構:



專心致志 排除萬難



■(左起)富通保險分行經理鞠碧君、高級分行經理袁曉玲、高級分行經理潘巧惠、分區總監李嘉潔及財富策劃總監郭嘉昇

疫情令各行各業深受打擊，保險業亦不例外。富通保險有限公司今年有五名銷售精英獲獎，分區總監李嘉潔表示，是次比賽主題提醒銷售員要與社會同步，「即使面對多大的難關，我們仍要保持正面，排除萬難迎接新挑戰。」高級分行經理袁曉玲亦認同，人生充滿不確定性，銷售人員更要努力讓客戶有安全感，「能夠以自己的專業，為客戶解決困難，這份工作非常有意義。」

從教育界轉入財務策劃界，財富策劃總監郭嘉昇認為用心與客戶溝通、聆聽他們的需要，並提供適合他們的方案，就是銷售員的成功之道。高級分行經理潘巧惠則指，保險工作面對很多挑戰和轉變，必須多留意及關心客戶需要，「我們也會透過通訊軟件或社交媒體，提供市場最新資訊及消息，並提醒客戶有需要時亦可以隨時找我們幫忙。」分行經理鞠碧君力求進步，把參賽視作深造的過程，「在過程中，我認識了很多來自不同行業的優秀銷售員，亦獲得很多親友和客戶的支持，令我更有信心繼續工作。」



建立長遠夥伴關係 提供解決方案

恭喜喜利得(Hilti)連續四年屢獲殊榮，又有四位優秀的銷售人員獲獎。他們不約而同認為，獲得實體嘉許令自己滿足感大增，而且有機會了解其他企業的致勝之道，參賽過程獲益良多。

客戶經理楊婉丹(Aries)坦言，他們的工作富挑戰性，既要努力為公司爭取利潤，又要平衡客戶利益，「即使被客戶拒絕後仍能鍥而不捨了解客人需要，是銷售員最重要的堅持。」高級客戶經理陳家聰(Ronnie)亦認同，銷售從業員須秉持「功在不捨，做而不凡」的心態，「要細心聆聽客戶需要，提供適合的解決方案，亦要了解工作的意義，為自己的努力感到驕傲才能成功。」

銷售人員雖然每天都會接觸各式各樣的客人，但待客態度始終如一。客戶經理邱國章(Marvin)表示，喜利得均為每位客戶提供貼心長遠服務，「我們會定時和客戶開會，除了跟進服務及產品使用情況，亦想了解他們的經營困難及需要等，藉以建立良好及長遠夥伴關係。」銷售代表周穎宜(Zero)笑言，各位銷售人員就如公司的「人肉字典」，既了解公司的產品及服務，更會根據客戶的需要，為客戶時刻提供切合的解決方案。「每當他們有任何需要時，都會想起喜利得是我們最大的成功感。」



■(左起)邱國章、周穎宜、楊婉丹、陳家聰

貨運司機

- 葵涌區工作
- 負責貨物裝卸，駕駛貨車往來指定地點
- 持有效駕駛執照 1、2、18 牌，兩年或以上駕駛經驗
- 面試地點：1、2

平均月入 \$22K

招聘日 (需預約面試)

地點：① 長沙灣永康街 9 號 36 樓
② 葵涌第 3 號貨櫃碼頭亞洲貨櫃物流中心 B 座 4 樓 4022E-4027E
③ 赤鱗角超級一號貨站 速遞中心一樓 ZN09 室

倉務員

- 赤鱗角工作
- 負責貨物裝卸及搬運
- 需體力勞動、輪班工作，毋須相關經驗
- 面試地點：1、3

平均月入 \$17K

福利 (視乎申請職位)

- 超時津貼
- 交通津貼
- 輪班津貼
- 駕駛津貼
- 勤工獎金
- 推薦獎金
- 有薪假期
- 人壽保險
- 家屬醫療保險
- 在職培訓
- 內部晉升
- 五天工作編制

電郵履歷：hkhr@ups.com

Whatsapp：6011 9201

查詢電話

申請者個人資料絕對保密及只用作招聘用途

Pricerite 實惠

創造價值 滿足顧客需求

實惠家居有限公司的張彥衡(Ian)在今年榮獲「傑出推銷員獎」，入行六年的他，認為成功的推銷員必須膽大心細，即大膽利用我們的知識為顧客提出建議，細心聆聽他們的需要。

「正如集團的核心價值『創造價值，滿足顧客需求』，我認為作為家居優化專員，必須耐心聆聽顧客的需要，利用我們對家居布置及產品深入的認識，實現他們對家居布置的想法及需要。」

Ian又分享了一次十分特別的經歷，「有一對年輕的新婚夫婦到門市，他們對新居的設計完全沒有靈感，但希望買到價錢合理且耐用好看的傢俬。他們表示曾到過其他傢俬家品店，但都沒有找到適合的傢俬。原來他們的新居空間小，加上是開放式單位，當我細心聆聽過他們的需要後，結合我對家居布置的知識和想法，然後向他們提議了一些靈活實用的傢俬，讓他們的家居間隔更分明，以及善用家居空間。」Ian笑言，這對夫婦對他的提議可謂喜出望外，並指出他所介紹的產品無論是價格還是質量，都是他們看過最好的。「我為他們感到高興之餘，亦獲得很大的滿足感。」

HKT Education

專業培訓 掌握行業概況

HKT Education Limited客戶主任吳泳芯是今屆「傑出推銷員獎」得主之一，她HKT Consumer Group Sales Management Trainee，一年多前公司調派到HKT Education，使她有機會接觸教育行業，並開始她的銷售事業生涯。「經過三個月實習，我決定投身教育行業的銷售工作。因為我覺得工作有意義，能夠透過教育產品幫助學生提升學習興趣，以及解決學校在教學上面對的困難。」

年紀輕便能夠獲得「業界奧斯卡」，吳泳芯首先感謝公司給她完善的培訓，「包括HKT Education 管理層定期為我進行由淺入深的銷售培訓，當中他們會分享自己的銷售經驗和心得。HKT Education 管理層亦會一同和我訂立目標和挑戰，使我能夠在短短三個月時間便掌握到銷售技巧。再者Consumer Management Trainee Training Program 令我學到各方面的管理和溝通技巧，為將來成為管理層作好準備。最後，在實戰中，我透過與客人(老師們和校長們)交談，了解教育行業的運作和難處，為自己增值。因為客人所得到的行業資訊，當然會比我的更多。所以我認為客人是知識寶庫，增加我對教育行業的認識。」

主辦機構：



第52屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：

尊貴贊助機構：



now TV 有耐性 更有熱誠 為客戶提供專業服務

nowTV是全港最具規模的收費電視服務商之一。旗下有四位銷售人員在今屆獲頒「傑出推銷員獎」，憑藉他們的努力及經驗，讓客人得到最稱心的服務。

組別經理黎鷹麒表示，銷售員要有耐性和鍥而不捨的精神，「我遇過一位提出投訴的客人，經我詳盡解釋及提供更適切的服務建議後，最終由取消服務轉為加設新服務，更推薦朋友使用。」



袁敏玲



黎鷹麒

銷售主任馬亨利則謂：「與客戶建立長期的良好關係是非常重要的。我們應專注了解客人的真正需求，細心聆聽他們的問題並提供合適的解決方法。」



梁寶賢



馬亨利

網絡銷售組袁敏玲就認為，個人化服務讓客人對自己更信任。「一些有聽障的客人，我會多加貼心服務，例如預先拍短片去介紹和解釋他們所簽的合約內容，或建議用公司的手機App。」資深銷售主任梁寶賢則表示，今屆主題很切合銷售員應有的態度。「當推銷產品或服務時，總會有機會遇上被拒絕，這時候就要功在不捨，可嘗試多方面、多角度分析產品或服務。」



寓工作於娛樂 成銷售原動力



來自香港生力啤酒廠有限公司的張海峯(Leo)和顏穎敏(Millicent)，從事銷售行業逾十年，工作既多姿多采，又充滿挑戰性，令二人全情投入，能夠獲得「傑出推銷員獎」可謂實之名歸。

Leo在2015年加入香港生力啤酒廠有限公司，他當時結婚不久，想於一家具規模而又有晉升機會的公司找一份銷售工作，「我自己也經常到酒吧和餐廳飲酒消費，能夠投身銷售啤酒這個行業，可以說是寓工作於娛樂。一邊與客戶開懷暢飲，同時又可推銷啤酒，藉以拉近與客戶的距離，實在令銷售工作更事半功倍，亦令我更喜歡投入這工作。」

Millicent則謂，數年前曾經接手一項頗具挑戰性的任務，「公司希望我開發電子商務客戶(Online channel)。那時，網上購物還未普及，一向只負責傳統零售客戶的我，真有難度！但透過對網上購物消費模式的調查和分析，了解消費者的喜好與想法，幫助我選取適合的啤酒產品推出網上市場，加上跟客戶制定出創新的推廣計劃，結果整體網上的生意額一年後倍增。」



年度盛事 矚目呈獻



卓越僱主 大獎2020

載譽歸來 表彰具傑出人力資源策略之優秀企業

現已接受提名!



更多詳情，請瀏覽：

www.jobmarket.com.hk/EOC2020

查詢熱線：3181 3191 電郵：enquiry@jobmarket.com.hk



傳媒伙伴：

