

主辦機構：



第55屆傑出銷售專業大獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



5年卓越貢獻公司獎

信守承諾 服務不斷進步

HKT



HKT的產品及服務與大眾的日常生活息息相關。「作為科技、媒體及電訊業的市場領導者，我們除了提供創新及高質素的产品，亦竭誠為客戶提供優質的服務。」由香港管理專業協會及市場推銷研究社聯合主辦的「傑出銷售專業大獎」是一

項國際盛事，今年已經踏入第55屆，旨在讓公眾對出色的銷售人員作出嘉許。HKT在此比賽中獲獎，印證了他們追求卓越客戶服務的承諾，及持續提升服務水平的決心。

今年的「傑出銷售專業大獎」中，HKT分別獲得「卓越貢獻公司獎」及八個銷售團隊獎項，包括「傑出銷售專業大獎」及「傑出青年銷售專業大獎」，而「卓越貢獻公司獎」更是首次獲得。此佳績展現了HKT適應外在環境轉變的靈活性，及在提供眾多產品及服務的時，仍能保持服務質素的決心。「這對於我們在吸引銷售界人才，以及鼓勵員工繼續創新及擁抱改變都起了積極的作用。獲獎的員工亦為整個團隊及新加入的同事樹立了明確的目標及良好的榜樣。」

HKT多位銷售團隊的員工在過去的「傑出青年銷售專業大獎」曾經多次獲獎，證明其團隊在努力研發多樣化的產品，不斷推陳出新，及應對外在環境變化的同時，仍能以專業及專注的態度滿足甚至超越大眾的期望，準確判斷並提供最適合的方案，以滿足客戶的需要，並幫助他們解決問題。

「我們將會繼續努力，力求在現今多變的環境下提供領先行業的產品及服務，滿足客戶不同的需要。」

用心待客 以人為本 cs.

20年卓越貢獻公司獎

由香港管理專業協會及市場推銷研究社聯合主辦的「傑出銷售專業大獎」是一項國際盛事，旨在讓公眾對各出色的銷售人員作出嘉許。CSL已經連續第二十年參與此盛事，今年除了有十二名員工獲頒「傑出銷售專業大獎」之外，大會亦向CSL頒發「卓越貢獻公司獎」，表揚我們提供卓越客戶服務的優秀表現。Job Market很高興訪問了其中兩位得獎員工，邀請他們分享獲獎感受及工作心得。他們分別是來自門市的林嘉揚(Camel)，及電話客戶中心的王倩霞(Angela)。兩人均從事銷售行業多年，擁有相當豐富的經驗。



林國誠 (Bruce Lam)
香港電訊個人業務行政總裁

林嘉揚表示，無論從事哪一個行業的銷售人員，成功的條件都是自律和保持明確的方向。他指出：「作為店鋪的銷售人員，一定要保持積極，不然就會影響業績。此外，我們很多時候要先幫助客人解決問題，才能達到銷售目標。」他續指自己的待客之道很簡單，就是視客人如朋友。「當客人來到店鋪時，不要只顧推銷產品，而是與他們像朋友般聊天，了解他們的需要。很多時客人得到我們的幫助，日後便會介紹朋友來光顧。」

王倩霞則認為，真誠待客是成功的要素。她指出：「電話銷售往往比面對面銷售困難，尤其是近期發生很多電話騙案，我們需要向客人提供很多資訊以證明我們的不是詐騙電話。又例如客人忙碌時未必有時間聽電話，需另約時間再致電，過程中需要付出更多的耐性和時間。」她分享曾經有客人在服務後的意見調查中讚賞她熱誠的服務態度，令客人清楚明白產品的內容。「銷售和服務其實密不可分，你用心對待客人，他們一定會感受得到。」

香港電訊個人業務行政總裁林國誠先生指出，香港電訊多年來支持員工參與「傑出銷售專業大獎」，無論是對員工、銷售團隊以至整間公司而言均有裨益。公司一直以人為本，着重培訓人才，致力提升員工的「ASK：Attitude, Skill, Knowledge」(態度、技能與知識)。是次比賽提供了很好的平台，讓員工在這三方面進步。此外，員工代表門市參賽，過程中會得到同事的鼓勵，可以帶動團隊士氣，亦可培養員工多角度思考。林國誠稱：「有時候習慣了只推銷一種產品，員工可能會變得只從單一角度出發，透過參賽可以和不同的人交流和學習，培養多角度思考。」

他續指，在公司的層面，鼓勵員工參與不同的活動和比賽，讓員工增值甚至獲獎，有助提升員工對公司的歸屬感，對挽留人才及發掘具有潛質的領導者均有幫助。

主要贊助機構：



贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



自拍亭贊助機構：



媒體夥伴：


www.hkma.org.hk/sme-dsa