JOBMARKET

www.jobmarket.com.hk

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56屆傑出銷售專業大獎

主辦機構

HKMA Hong Kong Management Association 香港管理專業協會

smei hong kong

業界奧斯卡 匯聚各界精英

千錘百煉 秉道向前

首席贊助機構：AIA 健康長久好生活

頂尖贊助機構：PRUDENTIAL 保誠保險

尊貴贊助機構：YFLife 萬通保險

主要贊助機構：AXA 安盛 | 煤氣 Towngas | Towngas Enterprise 煤氣企業

贊助機構：CHUBB 安達人壽 | Sun Life 永明金融

照片拍攝贊助機構：FOTOMAX

大會評審電腦贊助商：hp

媒體夥伴：hket | JOBMARKET | The Standard

（以上為上屆活動照片）

免費雜誌 每人限取一份

廣告查詢 WhatsApp: 6692 9670

[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 SING TAO 新聞集團

MTR

文：Dave、Dora chung、Phoebe、葉惠晴
圖：受訪者提供

主辦機構：

第56屆傑出銷售專業大獎

首席贊助機構：　頂尖贊助機構：　尊貴贊助機構：

獻辭 香港管理專業協會主席 應家柏教授 GBS JP

本人謹代表香港管理專業協會歡迎大家參與第56屆傑出銷售專業大獎頒獎典禮。

首先，我要感謝所有獎項參賽者的卓越表現，並祝賀得獎者的傑出成就。銷售是經濟繁榮的關鍵驅動力，你們是一眾優秀的榜樣。

今年獎項的主題是「秉道 • 百煉！」，貼切地反映當今對銷售專業的要求及挑戰。隨著香港在國際舞台上重新定位，以及各行業在不斷演變的商業環境中找到新的立足點，傑出的銷售員有充足的機會展現他們的才能。然而，要成功抓住並利用這些機會，需要具備頂尖的技能，並保持堅韌不拔的精神，克服重重障礙。從今年參賽者的高質量來看，我毫不懷疑香港的銷售卓越，定必能繼續迎接挑戰。

我誠摯地感謝我們的主禮嘉賓，麥肯錫公司資深董事兼大中華區主席倪以理教授撥冗光臨，他寶貴的見解令人獲益良多。

還要衷心感謝我們眾多的贊助商，全憑他們堅定而慷慨的支持，令獎項可以更上層樓。他們包括首席贊助機構友邦保險(國際)有限公司；頂尖贊助機構保誠保險有限公司；尊貴贊助機構萬通保險國際有限公司；主要贊助機構安盛金融有限公司和香港中華煤氣有限公司；贊助機構安達人壽保險有限公司和香港永明金融；大會評審電腦贊助商惠普；照片拍攝贊助機構快圖美(遠東)有限公司；以及媒體夥伴香港經濟日報、求職廣場出版有限公司和英文虎報。

我亦十分感謝一眾評審團成員，無私地投入時間和努力，他們的專業知識進一步加持傑出銷售專業大獎並成為香港及周邊地區最負盛名的獎項；同時要感謝第56屆獎項籌委會主席鄭凱謙先生；以及香港管理專業協會市場推銷研究社主席陳浩源先生及其傑出團隊，他們支支不倦地付出，令今年的獎項再次取得巨大成功。

祝大家度過一個愉快的晚上，並期待傑出銷售專業大獎繼續為香港的卓越銷售作出貢獻。

獻辭 麥肯錫公司資深董事兼大中華區主席 倪以理教授 JP

恭賀所有第56屆傑出銷售專業大獎的得主。今年以「秉道 • 百煉！」為主題，我們不僅在此慶祝你們取得個人成就，更要表揚你們在銷售專業上樹立的道德標準和誠信。你們的貢獻、勤勉和卓越才能正在推動這個行業的發展，並確立了新的專業標準。

香港一直被視為實幹並具創業精神的城市。我們嘉許那些勤奮不懈、勇於面對挑戰、並持續追求卓越表現的人，比歷史上任何一刻，我們今天更需要以這些特質來取得成功。

你們的成就為別人樹立榜樣，我希望這個獎項不僅是對你們過去努力的肯定，更會是未來旅程的鼓勵——這將是一段追求卓越、積極向上和充滿滿足感的旅程。願你的個人成功也能為你的家庭、公司及社區帶來正能量。我們的城市因擁有像你們這樣的才俊而感到驕傲和幸福。

再次祝賀你們獲得這份當之無愧的榮譽。你們的成就激勵了所有人，亦展現了成功所必需的領導才能、冒險精神和協作能力。期待你們在未來數年，不斷突破界限，為銷售行業乃至更廣泛的領域設立新的標杆。

獻辭 第56屆傑出銷售專業大獎籌委會主席 鄭凱謙先生

作為第56屆傑出銷售專業大獎 (DSA)籌委會主席，我非常高興及感謝所有參與者，並向所有得獎者表示最熱烈的祝賀。55年來，DSA 一直是卓越銷售的象徵，展示了這一專業的最佳實踐，以及從業者不懈的奉獻和辛勤工作。

今年，籌委會以「秉道 • 百煉！」為主題，進一步豐富獎項的重要性。我們很高興看到這麼多參賽者保持如此專業精神和毅力，並相信他們將繼續在其銷售職業生涯中推動卓越，促進其組織的商業成功和香港的經濟繁榮。

我謹向我們的主禮嘉賓麥肯錫公司資深董事兼大中華區主席倪以理教授致以尊敬的敬意，感謝他主持頒獎典禮並分享他的智慧和見解。

我衷心感謝眾多贊助商對該獎項的慷慨支持。他們是首席贊助機構友邦保險(國際)有限公司、頂尖贊助機構保誠保險有限公司、尊貴贊助機構萬通保險國際有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司和香港中華煤氣有限公司、贊助機構安達人壽保險香港有限公司和香港永明金融、大會評審電腦贊助商惠普、照片拍攝贊助機構快圖美(遠東)有限公司，以及媒體夥伴香港經濟日報、求職廣場出版有限公司和英文虎報。

同時，我對24位評審委員會成員和一眾籌委會成員表示誠摯的感謝，感謝他們對獎項的不懈承諾和貢獻。他們的奉獻確保 DSA 將繼續成為表彰傑出專業銷售成就的明燈。

我特別感謝YAYABABY 首席戰略顧問張偉業先生，感謝他在演講技巧大師班上分享了寶貴的經驗和專業知識。

感謝大家對 DSA 的認同，以及對香港具備世界級銷售專業的支持。

希望明年再次見到大家！

獻辭 香港管理專業協會總裁 胡志君女士

為表彰銷售在企業中發揮的重要作用，香港管理專業協會市場推銷研究社於1968年成立傑出銷售專業大獎。每年，獎項嘉許各行各業的優秀銷售員及他們的傑出成就和貢獻。

我衷心感謝所有獎項參與者，並祝賀一眾得獎者。你們都是業界的榜樣，展現銷售的專業，你們無私的奉獻、韌性和創新，充分體現了今年的主題「秉道 • 百煉！」。你們的成就為個人和企業帶來巨大貢獻，值得尊重和祝賀。我深信你們會繼續成長，不斷推動香港的卓越銷售和經濟發展。

我十分感謝主禮嘉賓，麥肯錫公司資深董事兼大中華區主席倪以理教授撥冗光臨，並與我們分享他的真知灼見。

我亦感謝24位評審團成員；第56屆傑出銷售專業大獎籌委會主席鄭凱謙先生；以及香港管理專業協會市場推銷研究社主席陳浩源先生及其優秀團隊，他們都無私地犧牲個人時間，並為本年度活動的成功付出巨大努力。

讓我們繼續推動卓越銷售，並共同努力創造更加光明的未來。

獻辭 國際市場推銷研究社主席兼行政總裁 Willis Turner CAE CME CSE

我謹代表國際市場推銷研究社及世界各地的會員，祝賀香港銷市場推銷研究社在第56屆傑出銷售專業大獎頒獎典禮中取得成功。這個計劃對銷售人才的認可將彰顯了我們這個行業誠信的典範，展現了正直的深遠影響。

特別祝賀每位傑出銷售專業大獎和傑出青年銷售專業大獎的得獎者，他們在競爭激烈的市場中展示了高品質及高水平的服務。這個頒獎典禮旨在表彰他們在追求全球性和專業卓越方面所取得的非凡成就。

贏得這個獎項需要銷售人員具有無私的奉獻精神、專業精神和解決問題的能力。我們鼓勵這些得獎者利用這一里程碑作為未來取得成功的墊腳石，並突破障礙為行業增添更多優質的銷售服務。

國際市場推銷研究社是一個致力於推動道德營銷、知識共享和持續教育的協會。我們鼓勵每位獲獎者關注以上提及的各種面向，任出明智的決策，並繼續致力於個人成長。

感謝香港管理專業協會和市場推銷研究社使第56屆傑出銷售專業大獎取得成功。我們祝願各位能度過一個美好的晚上，一同慶祝各界的成功！

再次祝賀所有得獎者，您的成就對我們所有人是一種鼓舞、是一種動力。

獻辭 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第56屆傑出銷售專業大獎 (DSA) 的得獎者表示最熱烈的祝賀。你們卓越的成就值得讚揚，對卓越銷售的堅持令人鼓舞。

自1966年成立以來，市場推銷研究社一直致力於推廣香港及周邊地區的銷售專業。DSA 正是體現這一使命，並表彰在銷售和創新方面表現突出的人士。

今年，我欣喜地看到來自不同背景和行業的傑出銷售員參與獎項。結果，有86名傑出銷售專業大獎 (DSA) 和42名傑出青年銷售專業大獎 (OYSA) 得獎者獲得表揚。你們的成就不僅標誌著你們銷售職業生涯的重要里程碑，也推動了你們公司的成功和香港經濟的繁榮。

感謝所有支持獎項的公司，感謝你們重視銷售專業，並在當今競爭激烈的市場中展現出具前瞻性的領導力。

我謹向麥肯錫公司資深董事兼大中華區主席倪以理教授致以誠摯的敬意，感謝他擔任頒獎典禮主禮嘉賓。

此外，我對我們的首席贊助機構友邦保險(國際)有限公司、頂尖贊助機構保誠保險有限公司、尊貴贊助機構萬通保險國際有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司和香港中華煤氣有限公司、贊助機構安達人壽保險香港有限公司和香港永明金融、大會評審電腦贊助商惠普、照片拍攝贊助機構快圖美(遠東)有限公司，以及媒體夥伴香港經濟日報、求職廣場出版有限公司和英文虎報表示誠摯的感謝。

同時，也在此向24位尊貴的評審委員會成員以及今年獎項籌委會主席鄭凱謙先生的卓越領導表示誠摯的感謝，使獎項更上層樓。

再次向所有獲獎者表示祝賀，願你們持續對銷售專業的精神能激勵更多銷售員取得更大的成就。

主要贊助機構：　贊助機構：　照片拍攝贊助機構：　大會評審電腦贊助商：　媒體夥伴：

www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：

首席贊助機構：　頂尖贊助機構：　尊貴贊助機構：

第56屆傑出銷售專業大獎

第56屆傑出銷售專業大獎籌委員會成員名單

陳浩源	市場推銷研究社主席	香港上海匯豐銀行
鄭凱謙	第 56 屆傑出推銷員獎籌委會主席	AQUA PRO+TECH
梁俊傑	市場推銷研究前主席	花旗銀行
陳穎欣	籌委會成員	滙豐人壽保險 (國際) 有限公司
鄒建峰	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
樊浩鈿	籌委會成員	香港電訊有限公司
黎秀嫻	籌委會成員	保誠財險有限公司
李穎欣	籌委會成員	醫思健康 | DR REBORN
梁文謙	籌委會成員	環一財富管理有限公司
莫卓麟	籌委會成員	安盛金融有限公司
潘政恆	籌委會成員	花旗銀行
潘泳枝	籌委會成員	保誠財險有限公司
蘇富華	籌委會成員	安盛金融有限公司
曾梓銘	籌委會成員	保泰人壽保險有限公司
王珊妮	籌委會成員	保誠財險有限公司
黃皓欣	籌委會成員	賣廣告媒體策劃有限公司
叶劍語	籌委會成員	富通保險有限公司
楊秋蓉	籌委會成員	Jervois S
盧立燊	籌委會成員	世紀 21 集團有限公司
任兆煒	執行秘書	香港管理專業協會

第56屆傑出銷售專業大獎評審團

孫美妮女士	創始人兼執行主席	首席快樂官協會
林國誠先生	副主席	香港通訊業聯會
何紹忠先生	監事長	香港化粧品同業協會
李基銓先生	創會會長	香港電商協會
王毅超先生	會長	香港品牌總商會
吳慧君女士	副主席	香港工業總會
譚偉鋒先生	會員事務部會董	香港鐘表業總會有限公司
馬楚力先生	會長	香港印藝學會
謝景霞女士 MH	創會會長	大灣區香港女企業家總會
方敬軒先生	工商事務委員會副主席	香港中華出入口商會
潘鳳瑤女士	專業發展總監	香港電腦學會
朱明德先生	秘書長	香港電動車業總商會有限公司
黎卓斌先生	會長	香港中小型企業總商會
謝海發教授	主席	香港青年創業家總商會
陳利華先生	營運總監	香港建築師學會
趙敬揚先生	會長	香港公共關係專業人員協會
蘇增慰先生	會長	香港零售科技商會
麥美儀女士	永遠榮譽會長	香港中小型企業聯合會
張益麟先生 MH	主席	社會創業論壇
莊詠林女士	2024 會長	創意創業會
彭玉玲博士	創會會長	國際美容健康總聯合會
麥頌斌先生	2024 總會會長	國際青年商會香港總會
邱福榮先生	理事長及副會長	現代化中醫藥國際協會
布鎮權先生	89 大區總監	國際演講會

主要贊助機構：　贊助機構：　照片拍攝贊助機構：　大會評審電腦贊助商：　媒體夥伴：

www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：

首席贊助機構：

頂尖贊助機構：

尊貴贊助機構：

第56屆傑出銷售專業大獎

OYSA 傑出青年銷售專業大獎

陳雯莊	友邦保險 (國際) 有限公司
林泳儀	友邦保險 (國際) 有限公司
盧成	友邦保險 (國際) 有限公司
吳佩蓉	友邦保險 (國際) 有限公司
張兆聰子	友邦保險 (國際) 有限公司
歐嘉倩	友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)
陳淑儀	友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)
譚芷晴	友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)
唐欣欣	安盛金融有限公司
吳俣	安盛金融有限公司
林威達	安盛金融有限公司
蘇鈞鈞	安盛金融有限公司
林浩軒	中原地產代理有限公司
李瑩瑩	中原地產代理有限公司
周嘉怡	周大福人壽保險有限公司
吳天兒	周大福人壽保險有限公司
裴佩	周大福人壽保險有限公司
陳駱燊	安達人壽保險香港有限公司
李康芳	安達人壽保險香港有限公司
劉文杰	CSL Mobile Limited
梁惠鈞	CSL Mobile Limited
張永浩	CSL Mobile Limited - 1O1O
朱止博	富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司 (於百慕達註冊成立之有限公司)
李皓峻	富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司 (於百慕達註冊成立之有限公司)
佘朗彥	富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司 (於百慕達註冊成立之有限公司)
梁皓昕	喜利得 (香港) 有限公司
林樂晞	香港電訊有限公司
溫駿雄	香港電訊有限公司
楊灝謙	香港電訊有限公司
關俊銘	滙豐人壽保險 (國際) 有限公司
鄭銨茹	和記電訊 (香港) 有限公司
黃煒祺	和記電訊 (香港) 有限公司
余愷浚	默克藥業 (香港) 有限公司
廖德朗	Now TV
陳婺姿	保誠財險有限公司
梁凱婷	保誠財險有限公司
林芷均	保誠財險有限公司
王俊豪	保誠財險有限公司
卓凱靜	利嘉閣地產有限公司
李莉筠	利嘉閣地產有限公司
陳慧琴	香港永明金融
江裕東	香港永明金融
梁楚筠	香港永明金融
黃雅庭	香港永明金融
謝紫凝	萬通保險國際有限公司
黃皓霆	萬通保險國際有限公司

DSA 傑出銷售專業大獎

張巧雲	友邦保險 (國際) 有限公司
孟小鸚	友邦保險 (國際) 有限公司
朱博文	友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)
梁奇璧	友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)
梁思其	友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)
章靖	安盛金融有限公司
羅嘉欣	安盛金融有限公司
韋一婷	安盛金融有限公司
黃俏莉	安盛金融有限公司
謝濤	安盛金融有限公司
陳葦津	安盛保險有限公司
石采穎	安盛保險有限公司
張志權	安盛保險有限公司
盧思	中原地產代理有限公司
鄧俊康	中原地產代理有限公司
鄧子群	中原地產代理有限公司
朱祖恩	周大福人壽保險有限公司
許日常	周大福人壽保險有限公司
勞燕	周大福人壽保險有限公司
譚逸權	周大福人壽保險有限公司
翟慧珠	安達人壽保險香港有限公司
陳諾永	安達人壽保險香港有限公司
蔡家敏	安達人壽保險香港有限公司
譚明德	安達人壽保險香港有限公司
吳志邦	CSL Mobile Limited
陶進	CSL Mobile Limited
朱啟樂	CSL Mobile Limited - 1O1O
馮錦雄	CSL Mobile Limited - 1O1O
蘇嘉豪	CSL Mobile Limited - 1O1O
林曉而	醫思健康
鄭子謙	富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司 (於百慕達註冊成立之有限公司)
張穎君	富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司 (於百慕達註冊成立之有限公司)
曾穎琪	富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司 (於百慕達註冊成立之有限公司)
李國強	富衛人壽保險（澳門）股份有限公司
黃淑賢	富衛人壽保險（澳門）股份有限公司
劉智恒	喜利得 (香港) 有限公司
王美雪	喜利得 (香港) 有限公司
余健樂	喜利得 (香港) 有限公司
文玉芳	香港電訊有限公司
倪汝華	香港電訊有限公司
陳銖麗	香港中華煤氣有限公司
張慧恩	香港中華煤氣有限公司
李恒訊	香港中華煤氣有限公司
孫琬茗	香港中華煤氣有限公司
鄧珮茵	香港中華煤氣有限公司
楊誌高	香港中華煤氣有限公司
陳惠婷	滙豐人壽保險 (國際) 有限公司
張曉君	滙豐人壽保險 (國際) 有限公司
鄧慧珊	滙豐人壽保險 (國際) 有限公司
黃雁翎	滙豐人壽保險 (國際) 有限公司
陳麗敏	和記電訊 (香港) 有限公司
鄭乾欣	和記電訊 (香港) 有限公司
康建國	和記電訊 (香港) 有限公司
林嘉妙	和記電訊 (香港) 有限公司
戚碧姬	默克藥業 (香港) 有限公司
黃祉皓	Now TV
陳靜	保誠財險有限公司
劉倩杏	保誠財險有限公司
李少鳳	保誠財險有限公司
凌云天	保誠財險有限公司
駱啟明	保誠財險有限公司
馮偉康	保誠保險有限公司
劉芳	保誠保險有限公司
劉瑩	保誠保險有限公司
樓璐璐	保誠保險有限公司
施詠茵	保誠保險有限公司
朱翠欣	利嘉閣地產有限公司
熊國賢	利嘉閣地產有限公司 (工商舖)
江欣霖	Ricoh Hong Kong Limited
趙梓清	香港生力啤酒廠有限公司
陳柏霖	數碼通
梁卓華	數碼通
李成彬	數碼通
蘇麗儀	數碼通
楊爵榮	數碼通
黎寶琴	香港永明金融
王珊珊	香港永明金融
洪皓瑩	萬通保險國際有限公司
郭安琦	萬通保險國際有限公司
林駿業	萬通保險國際有限公司
林詩敏	萬通保險國際有限公司
黃國杰	萬通保險國際有限公司

主要贊助機構：

贊助機構：

照片拍攝贊助機構：

大會評審電腦贊助商：

媒體夥伴：

www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：HKMA The Hong Kong Management Association 香港管理專業協會 | smei hong kong

第56屆傑出銷售專業大獎

首席贊助機構：AIA 健康長久好生活

頂尖贊助機構：PRUDENTIAL 保誠保險

尊貴贊助機構：YFLife 萬通保險

以客戶為中心 實踐「健康長久好生活」

AIA 健康長久好生活

本屆「傑出銷售專業大獎」中，AIA共有十三位財務策劃顧問獲獎。友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌表示，「傑出銷售專業大獎」向來有「銷售界奧斯卡」的美譽，獎項除印證得獎同事的堅穩實力和追求突破的決心，也彰顯了AIA一直堅守「ASPIRE不斷追求 為您超越」的理念，以專業及貼心的服務，為客戶和大眾走得更前，幫助他們實現人生目標，實踐「健康長久好生活」。

孟小鸚
資深分區經理

梁思其
財務策劃顧問

歐嘉倩
財務策劃顧問

吳佩蓉
財務策劃顧問

陳雯莊
財務策劃顧問

朱博文
財務策劃顧問

盧成
財務策劃顧問

陳淑儀
財務策劃顧問

林泳儀
財務策劃顧問

譚芷晴
財務策劃顧問

張巧雲
財務策劃顧問

梁奇璧
財務策劃顧問

馮偉昌指出，財務策劃顧問是連結公司與客戶的重要橋樑，除了須具備豐富保險知識和高度專業操守，更要全面了解客戶需求，與客戶建立長久互信的關係。AIA的財務策劃顧問一直秉承「以客戶為中心」的理念，提供全方位的健康保障、度身訂造的財富管理方案和最優質的服務，照顧客戶在不同人生階段的各種需要。AIA非常重視培育財策精英，更於2011年成立「友邦精英學院」，投放大量資源，善用數碼科技和全方位支援，為學員提供專業全面的培訓。

得獎者之一孟小鸚表示，作為財務策劃顧問，與客戶之間首先是尊重，以誠相待，為客戶推薦最適切的，而不是基於自身利益的。「無論甚麼行業，取巧都不能長久，將心比心，方得人心。」

以往從事銀行業的歐嘉倩因了解到理財規劃的重要性，遂決心投身保險業。她認為要與每一位客戶成為好朋友，深入了解他們的狀況及人生規劃，再按其需要的保障優先次序推薦合適產品。

曾從事財務會計工作的朱博文看準金融市場發展而轉投保險業。他認為要與客戶建立關係在於關心及了解客戶及其家庭成員的不同需要，持續探訪跟進，並珍惜客戶的信任，絕不過度銷售，對方自然會感受到誠意。

來自澳門的梁思其冀推廣保險理財正確觀念，使大家在風險來臨前做好準備。她指參賽除了提升其專業知識，更重要是提醒她「不忘初心」。「保險是我的終身事業，我會一直陪伴客戶走過人生各種大小事，變得越來越好。」

同樣來自澳門的譚芷晴指出，這次參賽讓她明白到不同思考方式和經驗交流可帶來思想上的突破。「很多時我們根據客戶需要度身訂造保障及財富管理方案，透過比賽的培訓，讓大家學習到如何有系統地進行每一次銷售。」

陳淑儀表示，這次參賽讓她獲得寶貴的經驗和教訓，並深刻體會到堅持不懈的重要性，敢於挑戰自己以及永不放棄的堅韌精神。這些收穫對她個人和職業生涯都具有深遠的影響。

吳佩蓉感謝公司提供非常專業的培訓，使她豐富了專業知識及與客戶溝通的技巧。同時她亦感恩透過比賽而結識了一群行業內的精英夥伴，從他們身上學到了不同的銷售方法和理念，促使她不斷進步。

陳雯莊亦感激公司全力支持：「公司為了支援同事參賽，為參賽者提供更集中及更全面的市場資源及專業訓練，提升我們的市場敏感度及毅力，協助我們在眾多銷售精英之中突圍而出。」

本屆主題為「秉道 • 百煉！」，林泳儀表示主題令她回顧初衷：《論語》君子務本，本立而道生。「大家在動盪的市場環境仍可安穩地生活，更可發掘世界美好的多面，是我最想看到的沿道風景。」

盧成受從事保險業十八年的母親啟發而入行，他認為作為財務策劃顧問，自我增值非常重要，除定期參加培訓和分享會，以了解最新保險產品、市場動態和行業法規外，他亦經常參與團隊的溝通訓練，提升溝通技巧，增強客戶信任。

梁奇璧認同自我增值的重要性，同時亦重視知識量的累積，週末也參加心靈及與保險相關的課程，目標不僅在理財道路上能協助客戶，用學會的心靈療癒學陪伴他們走過人生高低，展開更璀璨的人生，共同成長。

入行九年的張巧雲一直堅持增進專業知識，已考取註冊國際理財規劃師等多項專業資格，並每年參加業界研討會及論壇，時刻保持風險觸覺。「專業與真誠是與客戶最牢靠的紐帶，也是在行業持續發展再創高峰的不二法門。」

「AIA」、「公司」及「我們」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)之香港及/或澳門分行。

「香港」及「澳門」分別指「香港特別行政區」及「澳門特別行政區」。

主要贊助機構：安盛 AXA | 煤氣 Towngas | Towngas Enterprise 煤氣企業

贊助機構：CHUBB 安達人壽 | Sun Life 永明金融

照片拍攝贊助機構：FOTOMAX

大會評審電腦贊助商：hp

媒體夥伴：hket | JOBMARKET | The Standard

www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：

首席贊助機構：

頂尖贊助機構：

尊貴贊助機構：

第56屆傑出銷售專業大獎

保障人生 誠就未來
傳承以客為先精神

保誠保險（下稱保誠）一直秉承以客為先的企業文化，持續多管齊下培育具專業深度及營銷管理思維的優秀人才，並鼓勵他們角逐獲業界高度認可的「傑出銷售專業大獎」，借此平台與同業交流，傳承豐富經驗與堅毅精神。今屆保誠有歷來最多的14位精英勇奪殊榮，他們均以提供專業及貼心服務為己任，協助廣大客戶實現人生目標。

培育新晉 成人達己

馮偉康2008年加入保誠，在零人脈背景下開發不同客源，更積極發展團隊，成功將個人營銷及企業管理理念付諸實踐。「我冀以生命影響生命，為業界孕育更多精英，同時激勵同業發揮正能量，憑正道和專業成就輝煌。」

昔日家人患癌經歷，令陳靜切身體會保險之存在價值，更因而投身理財策劃，矢志將財富及健康保障送給每個家庭，讓他們安然面對不同人生挑戰。「我會秉持初心，鞭策自己和團隊持續提升專業技能，為客戶創造更大價值。」

以誠待客 用愛傳承

曾任電視台記者的劉瑩，為突破事業瓶頸轉投銷售界。「逾十載的銷售歷練，令我更明白小贏靠智，大贏靠德，要以誠待客，重視承諾。」為客戶健康財富保駕護航之餘，她亦熱心公益，曾獲全港青年義工銀獎，服務社群。

曾於內地經營外貿公司的劉芳，本著篤行致遠、成人達己的理念加入保誠，冀發展平衡家庭，且可傳遞愛與責任的終身事業。「除對個人品格及專業操守不懈追求，我亦持續進修，盼為更多客戶規劃財富，實現長遠價值。」

過去從事風險管理的樓璐璐，冀與同業共同構建專業有愛的行業氛圍。「我深信保險乃具溫度的獨特商品，我希望運用自身專業，為客戶帶來科學與人性化俱備的財策方案，令其享有專業貼心的財富健康保障。」

秉道百煉 同業楷模

本屆主題為「秉道 • 百煉！」，過去曾代表電訊界參賽的劉倩杏對此體會甚深。「要在銷售行業成功，須保持『三正』：正氣、正義、正能量，即秉持正道行事，以公義之心守護客戶利益，持續為業界注入正向思維。」

駱啟明也對此深表認同。「『秉道』指秉持方向及原則，竭力將事業及客戶目標實現；『百煉』則代表歷經年月洗禮百煉成鋼，從錯誤中學習，從成功中自勉。」他立志弘揚保險的社會價值，成為同業楷模。

作為保險二代，施詠茵從小體會保險對家庭之重要性，更力臻跳出舊有產品導向思維，於事業上追求卓越。「我時刻秉持初心服務客戶，同時為公司擔任優秀人才培訓導師，將所見所學回饋業界。」

年幼時的家庭經歷，讓李少鳳深切感受到風險無所不在，及早做好家庭保障至關重要。「此大賽乃我銷售生涯最佳寫照，讓我成功將精簡扼要及專業銷售結合，跟客戶分享保險真義及建立家庭保障。」

秉持「不忘初心，方得始終」的信念，凌云天5年來利用金融數據分析的經驗竭誠服務客戶。「我致力透過多元化財策方案，為客戶籌劃未來，弘揚保誠『保障每個人生，誠就每個未來』的宗旨。」

實現夢想 延續輝煌

林芷均自小有創業念頭，故畢業後放棄投資銀行高薪厚祿投身理財策劃。「我期盼打破以往銷售皆靠關係靠話術的印象，配合數碼科技及人工智能，成為值得客戶信賴的生活顧問及財富管家。」

同樣獲頒傑出青年銷售專業大獎的王俊豪，雖追隨家人步伐加入保誠，卻堅持創立自家成功事業方程式。「能承繼家人衣缽獲獎乃無上光榮，我冀向各界銷售精英取經，守護客戶財富健康。」

年少曾夢想成為舞者，但有感基層病人於公營醫療體制下求助無門，令陳婺姿銳意透過健康保障，為更多人雪中送炭。「我會將歷練視為上天的禮物，持續擴闊行業視野，遇強越強，突破自我。」

梁凱婷同稱競逐傑出青年銷售專業大獎乃其夢寐以求的目標。「保誠在此賽奪魁者眾，而我亦有幸成為團隊歷來首位青年得主。我希望延續此優良傳統，為保誠年輕一輩寫下光輝一頁。」

主辦機構：
HKMA The Hong Kong Management Association 香港管理專業協會
smei hong kong
第56屆傑出銷售專業大獎
首席贊助機構：AIA 健康長久好生活
頂尖贊助機構：PRUDENTIAL 保誠保險
尊貴贊助機構：YFLife 萬通保險

萬通保險 精益求精 與客戶一起掌握未來

YFLife 萬通保險

萬通保險國際有限公司（下稱萬通保險）致力提供專業及科技化的風險及財富管理服務，涵蓋保障、儲蓄、投資及退休計劃。在今屆「傑出專業銷售大獎」中，萬通保險共有七位財策顧問獲得嘉許，分別是林詩敏（Winnie）、林駿業（Benny）、郭安琦（Fernangel）、黃皓霆 （Jason）、謝紫凝（Lena）、黃國杰（Anthony）及洪皓瑩（Queenie）。秉持萬通保險的創新精神，他們致力協助客戶規劃未來，體現「未來在我手」的品牌承諾。

林詩敏擁有七年的保險銷售經驗，她表示剛入行的時候，曾協助一位客戶規劃退休保障，從而可以安心地享受退休生活。「那次經歷讓我意識到，作為一名保險銷售人員，我們的工作不僅是銷售保險，而是藉着保險，讓客戶充滿信心地體現『未來在我手』的願景。」

林駿業認同並表示，多年來他已為近百個家庭提供適合他們的保障、財富及退休規劃方案，為業界貢獻自己的力量，分享其理財知識，回饋社會。他有感理財教育尚未普及，即使市場上有各式各樣的金融工具，市民卻未必知道如何運用。「我希望為市民在不同的人生階段提供合適的理財方案及安排，傳遞正確的理財觀念。」

談到成功的保險銷售人員應具備的特質，郭安琦認為，作為連接產品與客戶需求的橋樑，成功的銷售人員應具備出色的溝通技巧、豐富的產品知識，以及能夠洞察客戶需求的能力。「舉例來說，我曾經為一家企業客戶特別制定了一套保險方案，這不僅保護客戶免受潛在風險影響，也支持客戶的業務穩定發展。」

作為銷售人員，自我增值是維持個人競爭力的不二法門。黃皓霆深信「成長」比「成功」更重要，為了增值自己，他持續參與公司的培訓，掌握新的銷售技巧，並時刻關注行業趨勢，為客戶提供最佳的解決方案。「我亦積極考取多個專業認證，如國際認可的營銷主管專業管理系統課程，有助提升我的專業資格。」

謝紫凝認為，今屆比賽的主題「秉道 • 百煉！」，好比她在保險銷售中堅持的正直與專業精神。「無論市場如何變化，作為銷售人員一定要有秉道的精神，透過我們的力量去貢獻社會，服務人群。我一直保持信念，堅守正道，除為客戶提供最合適的保障方案，亦堅持不斷提升個人的專業水平。」

黃國杰表示，這次參賽令他獲益良多：「在比賽過程中，提升了我和客人建立情感連結的技巧，以及將複雜概念簡化的表達能力，這些在每日與客戶溝通時可以大派用場，能有助建立信任和長期的關係，讓我能夠更清晰地向客戶分析保險產品的細節。」

洪皓瑩亦同意與客戶保持良好緊密的關係非常重要。「我以誠信和透明度與客戶建立關係，時刻保持溝通的開放性，以及定期向客戶提供市場動態報告，讓他們了解保險產品的最新資訊，並根據他們的生活變化調整保額和選擇合適的保險計劃，為他們創造價值。」

積極培養銷售人才 為客戶創造價值

萬通保險首席業務總監簡玉蓮表示，喜見七位同事獲得這項業界榮譽。「參加銷售比賽能夠顯著提升團隊的凝聚力和競爭力。透過比賽，銷售員能夠學習有效合作和溝通，同時激發銷售潛能和創新思維。比賽後，團隊成員之間的信任和支持度大為增強，整個團隊的績效和士氣也有所提升。」

簡玉蓮
首席業務總監

她認為，優秀的銷售員應具備出色的溝通技巧、深厚的專業知識、良好的人際關係能力以及堅韌的心理質素。「萬通保險一直致力培育銷售人才，透過全方位的專業培訓和實戰演練，以及持續的發展機會和激勵計劃，鼓勵銷售員不斷提升業務能力和服務水平。」

談到香港銷售界的最新發展和趨勢，簡玉蓮指出，香港銷售界近年呈現多元化的發展趨勢，其中數碼化和網上銷售增長顯著，尤其在疫情期間，網上購物大行其道，而消費者對個人化服務和體驗的需求亦日趨殷切。「萬通保險一直秉持『以人為本，科技賦能』的理念，不斷加強數碼平台的建設，除優化電子化投保服務平台SMART外，亦為客戶提供備有多元化功能的服務及資訊應用程式YFLink，令管理保單更簡便、快捷及環保。此外，『創新』是萬通保險的DNA，因此，我們持續推出創新及靈活的產品和服務，全面滿足客戶在風險和財富管理的需要。」

主要贊助機構：AXA 安盛 煤氣 Towngas Towngas Enterprise 煤氣企業
贊助機構：CHUBB 安達人壽 Sun Life 永明金融
照片拍攝贊助機構：FOTOMAX
大會評審電腦贊助商：hp
媒體夥伴：hket JOBMARKET The Standard
www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：

首席贊助機構：　頂尖贊助機構：　尊貴贊助機構：

第56屆傑出銷售專業大獎

學以致用 成就個人傳奇

作為保險、財富管理及退休方面的世界翹楚，AXA安盛除致力為客戶開發合適的產品保障及財富管理方案，同時重視人才發展及理財顧問團隊的質素。 因此，AXA安盛一直堅持為理財顧問提供完善配套及發展空間。多名AXA安盛理財顧問在今屆「傑出銷售專業大獎」中勇奪殊榮，體現AXA安盛多年來堅持「以客為先」的核心價值及行之有效的培訓策略。

李俊豪
首席分銷業務總監
AXA 安盛中國大陸、香港及澳門

被喻為銷售界「奧斯卡」的「傑出銷售專業大獎」具有舉足輕重的地位。AXA安盛中國大陸、香港及澳門首席分銷業務總監李俊豪(Jonathan)表示：「今屆大會主題『秉道 • 百煉！』非常鼓舞人心。『秉道』強調遵守商業道德和倫理原則的重要性，對維持良好企業形象、建立客戶信任非常重要；而『百煉』則代表持續精進和提升，帶出面對激烈的市場競爭中持續改進學習，對維持競爭力至關重要。」

Jonathan認為，參加「傑出銷售專業大獎」對各參賽者而言是寶貴又難忘的經驗：「我們期待他們在業績增長及團隊發展上，都能繼續發揮比賽中的所見所學，並於團隊發展上學以致用，邁向事業高峰，成就個人傳奇。」他續指出，參賽對理財顧問而言亦有莫大裨益。「比賽正可讓理財顧問展現專業技能並增強自信心，促進團隊合作、學習和成長，激發創意和解決問題的能力。同時，比賽也提供了一個展示AXA安盛銷售實力和專業能力的平台，有助於提升理財顧問的品牌形象和知名度。最重要的是，參賽可以與其他行業銷售精英交流，學習最佳實踐和行業趨勢，有助於提升我們的銷售業績和競爭力。」

事實上，AXA安盛一直積極培養人才，並爭取全方位提高理財顧問的競爭力。Jonathan分享培養最佳銷售員的三大成功關鍵：「首要是設立優秀的培訓和發展計劃，為理財顧問提供必要的銷售能力訓練，鞏固根基；其次是強調團隊合作精神，鼓勵團隊齊心合力提升業績；最後是建立持續學習及創新精神，激勵理財顧問勇於求變，嘗試新的銷售方法與策略，保持競爭力。」

Jonathan指出，理財顧問需要擁有良好的溝通能力，並擁有豐富的產品知識，才能為客戶提供合適的財務方案。同時，理財顧問亦需具備良好的銷售技巧和市場分析力，以制定有效的銷售策略和進行市場推廣，應對市場變化。

在數碼化的趨勢下，為了抓緊數碼化新趨勢帶來的新機遇以及推動理財顧問與時並進，AXA安盛除了提供資源引入嶄新科技系統外，更著重分享市場資訊，助他們緊貼市場動向及掌握最新的科技發展。「我們注重理財顧問的持續學習，期望他們能學以致用，貫徹『承先啟後，應用所學』的精神。」

力臻至善 由心而發為客戶服務

安達人壽香港多年來積極培育人才，設有完善的培訓體系，提供系統化的在職培訓，並按銷售人才的需求和特質設計專屬的培訓方案。安達人壽香港今年共有六位理財顧問於本屆「傑出銷售專業大獎」中勇奪殊榮，他們均具有靈活思維和快速應變能力，細心服務每一位客戶，為個人、家庭及企業創造價值。

（中）安達人壽香港首席經銷業務總監周家敏與六位得獎同事合照

安達人壽香港首席經銷業務總監周家敏表示，他樂見六位同事的優秀表現獲業界表揚：「面對比賽的激烈競爭，同事皆主動學習和交流，為比賽作好準備，有利於銷售技巧的提升，亦能帶動團隊氣氛，為個人及團隊帶來積極、正面的影響。」他認為銷售人員必須與時並進，靈活應對行業變化和趨勢，並深入了解客戶需求，提供最適切的產品及方案。

入行十八年的陳諾永Vincent表示，他有幸獲公司推薦參賽，並感謝公司為參賽同事安排密集式訓練，導師無私的付出，戰友們的互相鼓勵，鞭策他不斷進步，突破自我。「能夠陪伴客戶一同成長，就是我在這行業不停步、追求進步的推動力。」

翟慧珠Coco入行十七年，因自身家庭經歷而深明保險的重要性，不斷積極增值自己，冀向大眾分享正確的理財觀念。她認為成功的銷售人員除了具備豐富的產品知識外，也應由心而發關心客戶的需要。她指比賽訓練了其急才和應變能力，而與五位出色同事並肩作戰亦獲益良多。

談到本屆主題，譚明德Matt認為「秉道 • 百煉！」正正是行業的金科玉律，提醒從業員不忘初心，以客戶的利益為依歸。「只要堅持以正直、感恩和謙虛的態度處事，靈活增值自己並活用知識，不計較付出，不忘換位思考，身邊的人都會感受到你的真心真意。」

入行六年的蔡家敏Janet視保險為終身職業，她持續學習，嚴守紀律，致力提升專業水平和服務質素，只因她希望成為別人心目中的天使，以正確態度把正面訊息帶給身邊每一位朋友，透過專業的財務及風險分析，為他們締造美好的人生。

傑出青年銷售專業獎得主陳駱燊Kenneth表示，比賽使其表達能力及演講技巧均有所提升。「另一得著是收穫了真摯友誼。感恩認識了五位戰友，互相鼓勵扶持，助我克服每一個難關。如此難能可貴的友誼令我畢生難忘。」就如銷售人員應與顧客結伴同行，了解他們人生的需求並給予適切專業的意見和服務。

同樣榮膺傑出青年銷售專業獎的李康芳Terrence指今次參賽讓他有機會接觸不同行業的銷售精英，因而體會到每位前線人員都持續學習和進步，警惕自己除了保持盡責做好本分，絕不能放慢腳步，必須時刻自我增值，向行業的高峰進發。

主辦機構：

第56屆傑出銷售專業大獎

首席贊助機構：健康長久好生活

頂尖贊助機構：PRUDENTIAL 保誠保險

尊貴贊助機構：YF Life 萬通保險

用心服務 全面照顧客戶需要

煤氣 Towngas

香港中華煤氣有限公司（煤氣公司）一直重視創新文化，鼓勵員工跳出框框，推動業務增長。今年，煤氣公司共有六位員工，包括TGC煤氣客戶中心高級營業代表張慧恩、營業代表鄧珮茵及陳銖麗；戶外展銷團隊營業代表李恒訊、煤氣烹飪中心廚藝業務發展經理孫琬茗及MIA CUCINA廚櫃銷售營業代表楊誌高，憑著卓越的銷售表現榮膺「傑出銷售專業大獎」。

(中)零售市務及營業總經理王佩兒與六位得獎同事(李恒訊、張慧恩、鄧珮茵、陳銖麗、孫琬茗及楊誌高)合照

盡心待客 信任無價

得獎者之一的張慧恩(Eva)於煤氣公司服務六年，她表示其職責除了提供爐具及相關產品的銷售外，售後服務亦不容忽視：「必須用心對待每一位客戶，盡力協助解決問題及提供專業意見，讓客戶既安心又放心。與客戶建立長遠關係是公司的一貫宗旨，贏得客戶信任所帶來的成功感和滿足感絕對是無價的。」

回顧今次參賽，Eva坦言自己性格內向，今次參賽能夠勇敢而自信地踏上舞台，可說是一大突破。「感謝公司提供專業培訓及全力支持，促使我們六位來自不同部門的同事一同獲獎。今次的寶貴經驗為我作為銷售人員的發展路途上，添上不一樣的色彩。」

專業態度 贏盡口碑

另一位得獎者孫琬茗(Katherine)認為，成功的銷售人員須具備良好的溝通及聆聽技巧、專業的產品知識及出色的解決問題能力，就客戶的問題作出專業、準確的解答，並推薦最佳解決方案，主動滿足客戶需求，與客戶建立互信。「強烈的目標感同樣重要，作為銷售人員須制定明確目標，持續學習改進，緊貼市場變化，不斷提升個人能力，保持專業形象，以客為尊，真誠服務，自然能夠得到客人的信任。」

Katherine指今次參賽有助她發現自身的不足，透過與同儕交流經驗，進一步自我提升。而團隊成員互相支持和鼓勵，則讓她增強對公司及團隊的歸屬感，實在獲益良多。

細心聆聽 稱心滿意

入行四年的鄧珮茵(Koby)形容銷售人員的角色就像公司與客戶之間的配對員，細心聆聽客戶的需要後，協助客戶選擇最適合他們的爐具，從而配對成功。「最重要是了解客戶的真正需要，才能介紹最適合的產品給他們。看見客戶稱心滿意，成為我繼續用心服務的原動力。」

談到本屆大會主題「秉道 • 百煉！」，Koby認為各行各業難免會面對不同的困難和挑戰，一路走來未必一帆風順，成功的背後往往經過一些歷練，秉持不屈不撓的精神，定能迎接成功的一天。

百年歷練 初心不變

Sun Life 永明金融

Sun Life永明扎根香港132年，多年來由專業的理財顧問團隊專心致志為客戶服務，帶來最貼心的理財保障方案，致力令客戶活出所想。在本屆「傑出銷售專業大獎」中，Sun Life永明共有六位理財顧問獲得嘉許，分別為黎寶琴（Amy）、王珊珊（Iris）、江裕東（Dex）、梁楚筠（Joyce）、黃翋庭（Jason）及陳慧琴（Tracy）。

(左至右)王珊珊(Iris)、陳慧琴(Tracy)、黃翋庭(Jason)、田宇軒(Mark)、江裕東(Dex)、 梁楚筠(Joyce)及黎寶琴(Amy)

Sun Life永明首席代理分銷戰略及發展總監田宇軒(Mark)欣然表示他為六位獲獎精英感到驕傲：「『傑出銷售專業大獎』向來有『銷售界奧斯卡』的美譽，今次同事獲獎是對我們專業水準和服務質素的一份肯定，同時有助提高公司的知名度，增強客戶對我們的信心。」Mark相信，獲獎為同事帶來滿足感和成就感，將有助提升其積極性和業務能力，同時成為團隊夥伴的榜樣，帶動團隊整體氣氛，促使團隊更有目標地提升業績。「理財精英都對產品瞭如指掌，對業界監管規範了解透切，對客戶服務無微不至，我們獲獎絕對是實至名歸。」他表示，團隊將繼續秉承「以客為本，由心出發」的理念，為客戶以先見守護健康未來，為大眾提供更優質卓越的服務。

談到本屆大會主題「秉道 • 百煉！」，Mark指主題正正與Sun Life永明的背景和理念一致。「Sun Life永明立足香港132年，縱然面對社會變遷和市場挑戰，多年來依然堅守『關愛』、『專業』、『啟發』和『勝利』四大核心價值和宗旨，持續為客戶及社會提供優質的理財策劃服務，這種歷經百年風雨，依舊堅守初心不忘本的精神，正是『秉道』和『百煉』。」

回顧行業的發展，Mark有感市民的理財意識日漸提高，保險及理財策劃服務的需求日趨殷切，因而對理財顧問的專業水平有一定要求。「理財顧問作為公司與客戶之間的橋樑，必須具備豐富的專業知識，出色的溝通技巧，以及卓越的服務意識。我們在人才培育方面非常嚴謹，並設有完善的培訓制度，致力培養人才成為『最備受推崇的理財顧問』。」

他續指出，公司近年積極進行革新，以應對行業及市場的種種挑戰，如獲保險業監管局(保監局)批准提前採用「風險基礎資本」(Risk-Based Capital, RBC)制度，這不僅減低風險，確保客戶得到最大的保障，同時印證Sun Life永明的財務實力，彰顯行業領先地位。此外，Sun Life永明透過大數據及AI人工智能等技術，進一步提高營運效率，在投保、理賠等方面為客戶帶來嶄新的用戶體驗。

主要贊助機構：安盛 煤氣 Towngas Towngas Enterprise 煤氣企業

贊助機構：CHUBB 安達人壽 Sun Life 永明金融

照片拍攝贊助機構：快回美 FOTOMAX

大會評審電腦贊助商：hp

媒體夥伴：hket JOBMARKET The Standard

www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：HKMA The Hong Kong Management Association 香港管理專業協會 | smei hong kong
第56屆傑出銷售專業大獎
首席贊助機構：AIA 健康長久好生活
頂尖贊助機構：PRUDENTIAL 保誠保險
尊貴贊助機構：YFLife 萬通保險

不斷學習 提升專業水平

EC Healthcare 醫思健康 HKEx Stock Code: 2138

香港最大非醫院醫療服務供應商及香港最大醫美服務供應商[1]醫思健康提供全方位的醫療服務，包括健康檢查、疫苗接種、實驗室檢測、影像診斷、基礎醫療、專科咨詢、牙科和痛症管理，及美學醫療、美容、養生及獸醫服務。醫思健康業務拓展經理林曉而（Maggie）榮獲今屆「傑出銷售專業大獎」，她秉承集團的使命，以優質卓越的服務，將健康、美麗、快樂帶給更多人。

林曉而(Maggie)
業務拓展經理

Maggie從事銷售十六年，經朋友介紹投身醫學美容界，並認識了恩師Katy(銷售總監葉潔賢)。「我受Katy感染而產生在行業持續發展的決心。醫學美容的工作可以幫助到不同類型的客戶變得更健康，更美麗，看著他們發自內心的笑容，為我帶來很大的滿足感，而能夠使客戶的人生變得更美好，亦令我覺得我的專業別具意義。」

談到如何增值自己，Maggie認為一顆不斷學習的心，是提升專業水平的重要元素。「我會善用公餘時間搜集不同的資料，增進自己在醫學美容方面的知識。除了公司提供每個月兩次的培訓外，我亦會參加不同的醫美資訊或銷售課程，持續自我增值，緊貼醫美市場趨勢，時刻走在最前，這樣才能為客戶提供最專業的意見，協助客戶選擇最適合自己的美容項目，並獲得滿意的效果。」此外，Maggie會與團隊分享其將所學到的專業知識和技巧，她認為教學相長的精神能創造更大的價值。

用心聆聽 贏得客戶信任

作為成功的銷售人員，Maggie指首要任務是充分了解客戶的需求，而非單純推銷產品。「銷售人員必須擁有優秀的溝通技巧，並能夠清晰而有條理地表達想法，妥善處理客戶的意見和反饋。良好的傾聽能力同樣重要，我們需以同理心聆聽客戶，從而提供最適合客戶的解決方案。」

她續指出，成功的銷售人員必須保持耐心，與客戶維持良好關係。「我會定期主動聯繫客戶，瞭解他們的需要和反饋。只有耐心聆聽客戶的想法和疑慮，才能為客戶提供專業、準確和及時的服務，確保滿足或甚至超越他們的期望，讓客戶感到受重視。」她提醒，與客戶建立良好關係需要長期的努力，銷售人員必須以真誠和專業的態度對待每位客戶，絕不能作出虛假或誇大其詞的承諾，並提供貼心的售後服務，主動關注客戶的後續反應和滿意度，這將有助於贏得客戶的信任和忠誠度。

[1]根據弗若斯特沙利文公司2022年按醫療服務供應商收入計算進行的獨立研究

細心聆聽 以客為先

HSBC Life

作為滙豐集團成員，滙豐人壽保險 (國際) 有限公司（滙豐保險）一直將客戶放在首位，且力求創新，開創嶄新的保障及財富管理方案。在今屆「傑出銷售專業大獎」中，滙豐保險共有五位銷售精英獲得嘉許，分別為陳惠婷、張曉君、關俊銘、鄧慧珊及黃雁翎。五人皆細心聆聽客戶需要，體現滙豐保險「以客為先」的精神。

(左起)五位得獎者陳惠婷、張曉君、關俊銘、黃雁翎及鄧慧珊

陳鈞韻
Head of Wealth Insurance Distribution and Academy
滙豐保險

滙豐保險Head of Wealth Insurance Distribution and Academy陳鈞韻（Angela）表示，今年喜見五位同事勇奪殊榮。滙豐保險一向重視人才發展，並致力為同事爭取每個學習機會。「今次參賽是同事增值和挑戰自己的好機會，比賽評審給予的評價和意見，有助他們反思自身的長處和不足，鞭策他們持續進步，提升專業水平。另一方面，滙豐保險於三年前重啟澳門業務，今次由港澳同事共同參賽，有助促進兩地同事交流。」

Angela指出，參與這項業界盛事對培訓學院來說同樣是難得的寶貴經驗，啟發一眾培訓師就培訓方法作新嘗試，精益求精。「滙豐保險培訓學院為同事提供多元化的培訓課程，助同事增進專業技巧，緊貼市場趨勢。我們會邀請外界或各行業的專業人士擔任導師，從不同角度為同事帶來新見解，啟迪新思維。」她續指出，學院擔當橋樑角色，將產品部、理賠部、核保部及市場推廣部與前線同事連繫起來，透過課程讓同事了解各部門運作，並進一步提升專業技能。培訓學院培養人才的傑出表現備受各界認可，連續五年榮獲彭博商業周刊頒發「年度銀行保險學院」大獎及連續兩年獲香港保險業聯會頒發「傑出人才培訓及發展大獎」。

對於本屆主題為「秉道 • 百煉！」，Angela指四個字看似簡單卻非常用心。「工作講求同事的知識及專業水平，但更重要是處事的態度。參賽目標固然是希望獲獎，但關鍵在於比賽過程中不斷嘗試而鍛鍊出堅毅。『秉道 • 百煉！』是一個絕佳的座右銘，提醒同事過程比結果更重要，成功貴乎堅持，勇於嘗試及接受挑戰，最終定能達到理想結果。」

隨著科技發展，AI在全球掀起風潮。Angela認為，無論科技如何發展，滙豐保險對客戶的承諾依舊不變。「我們的銷售團隊將繼續以客為先，積極與客戶保持良好溝通，細心聆聽客戶需要，提供最適切的保障及財富管理方案，與客戶一起邁向目標，同步走向更遠。」

主要贊助機構：AXA 安盛 | 煤氣 Towngas | Towngas Enterprise 煤氣企業
贊助機構：CHUBB 安達人壽 | Sun Life 永明金融
照片拍攝贊助機構：FOTOMAX
大會評審電腦贊助商：hp
媒體夥伴：hket | JOBMARKET | The Standard
www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：HKMA The Hong Kong Management Association 香港管理專業協會 | smei hong kong

第56屆傑出銷售專業大獎

首席贊助機構：AIA 健康長久好生活 | 頂尖贊助機構：PRUDENTIAL 保誠保險 | 尊貴贊助機構：YF Life 萬通保險

創新求變 持續進步 HKT

（後排左起）吳志邦、馮錦雄、陶進、溫駿雄、楊灝謙、黃祉皓、朱啟樂
（前排左起）蘇嘉豪、張永浩、文玉芳、倪汝華、梁惠鈞、林樂晞、劉文杰、廖德朗

作為全港首屈一指的電訊服務供應商，HKT一直竭誠為客戶提供創新及優質的產品和服務。在今屆「傑出專業銷售大獎」中，HKT的銷售團隊共有十五位員工獲獎，分別為吳志邦、馮錦雄、陶進、溫駿雄、楊灝謙、黃祉皓、朱啟樂、蘇嘉豪、張永浩、文玉芳、倪汝華、梁惠鈞、林樂晞、劉文杰及廖德朗，印證了他們追求卓越服務的承諾。

從事銷售工作近七年的文玉芳表示，這次參賽讓她跳出舒適圈，挑戰自己，並考驗其應變能力及溝通技巧，使她學會靈活變通，與客戶建立更緊密的關係。她指出：「比賽最大收穫是認識了一班來自不同部門的戰友，在準備過程中互相交流，比賽後遇到工作問題亦會互相幫助。」正如今年大會主題「秉道 • 百煉！」，她認為成功的銷售人員必須有「秉道」的精神，時刻以服務為本，同時要不斷「百煉」自己，為客戶提供最專業、最符合科技趨勢的產品和資訊。

另一位獲獎員工林樂晞指出，成功的銷售人員必須誠懇、耐心聆聽客戶需要，才能提供最貼身的服務。她指出：「其實只要將客戶當成朋友對待，他們自然能感受到銷售人員的真誠，從而建立良好持久的關係。許多客戶因此成了我的『回頭客』，並介紹親朋好友給我，使銷售工作源源不斷。」她感謝公司提供培訓及學習機會，讓她有機會與業界精英交流，從中學習不同銷售技巧，及改進自己的不足，增值自己。

HKT一向以人為本，著重培訓人才，鼓勵員工參與各行業的大獎正是其培訓重點之一。參賽不僅讓銷售人員與業界精英互相切磋，更可讓他們了解自身水平、突破局限，精益求精。他們更可向跨行業的銷售精英學習，開拓新的思路。參賽期間，同事的鼓勵亦能凝聚團隊士氣，使員工在ASK—Attitude, Skill, Knowledge（態度、技能與知識）三方面均有所進步。

HKT作為行業領袖，時刻創新求變，並鼓勵員工不斷進步、與時並進，除了熟悉產品知識，亦要緊貼科技趨勢。隨著人工智能 (AI) 崛起，HKT亦透過AI技術及工具協助提升員工的工作效率，並定期為前線員工舉辦培訓課程，務求為客戶提供更優質的服務與體驗。

服務至上 為客戶創造嶄新價值

RICOH imagine. change.

作為備受信賴的智能工作間專家，理光香港 (Ricoh)一直以創新思維和技術，為客戶打造更好的工作體驗。在本屆「傑出銷售專業大獎」中，Ricoh資深工作間顧問江欣霖（Connie）勇奪殊榮，她以優質服務，為客戶提供最合適的智能工作間解決方案，與客戶共同迎接由創新意念及尖端科技推動的未來。

江欣霖（Connie）
資深工作間顧問
理光香港 (Ricoh)

Ricoh的使命和願景是通過理解和改變人們的工作方式，使每個人都能夠透過工作找到成就感，從而締造可持續發展的未來。從事銷售工作九年的Connie表示，她加入Ricoh正因為公司的使命和願景與其個人理念相近。「我向來對創新產品和概念感興趣，Ricoh是一間講求創新、活力十足的公司，為同事提供理想的發展機會。我的職責是協助客戶策劃智能工作間的建設和設計，工作富挑戰性又有新鮮感，我很高興能與公司一起探索和發展。」

保持緊密聯繫 建立客戶信任

Connie表示，由於她向客戶銷售的是工作間方案而非單一件產品，銷售過程通常歷時幾個月甚至一年，而客戶的決定主要建基於其對公司的信任，故與客戶建立緊密關係至為重要。「我們為客戶提供長期服務，保持良好溝通顯得尤其重要，這有助我們了解客戶的需要。我們以解決客戶問題的角度出發，慢慢地建立信心和信任，並一直保持聯絡，監察情況看看是否需要調整，確保獲得預期的效果。」

科技發展日新月異，現時有效的方案，不可能永遠是最好的答案。Connie指她一向主張以人為先，服務至上。在她眼中，客戶是長期夥伴，她會持續及主動關心客戶，密切保持聯絡，了解他們的需要，凡事親力親為，追求持續改進，務求為客戶提供最優質的工作體驗。如此盡心服務，有時會帶來意想不到的收穫，如獲得客戶轉介，帶來新商機。

談到今次參賽，Connie形容為挑戰自己的難得機會，她花了不少時間為比賽作準備，並藉此機會向去年曾參賽的同事取經，獲分享心得和鼓勵，體現團隊精神。「比賽中的隨機應變題目，要求參賽者即時營銷產品，考驗應變能力，非常具挑戰性！這次參賽我還有機會與各行各業的銷售人員交流心得，獲益良多，整體來說是有趣而寶貴的經驗。未來我希望能為客戶提供更優質的服務，繼續創造嶄新價值。」