主辦機構：
The Hong Kong Management Association 香港管理專業協會
smei hong kong
第46屆傑出推銷員獎特刊
首席贊助機構：
PRUDENTIAL 英國保誠

中信國際電訊CPC
上下同心 延續11年獲獎佳績

中信國際電訊CPC成功建立一支表現優秀的獲獎銷售隊伍，為客戶提供專業稱心的銷售服務。左起：陶振聲、方蕙芬、黃麗冰及鄧詩樂。

中信國際電訊CPC每次派出員工競逐「傑出推銷員獎」（DSA），均能滿載而歸。今屆的4名銷售精英——陶振聲（Jerry）、鄧詩樂（Wil）、方蕙芬（Candy）及黃麗冰（Joyce）亦不負眾望，把公司的連續獲獎紀錄延續至第11年。

今屆參賽的中信國際電訊CPC員工，共通點是加入公司的時間都較短，年資由1年至3年不等，當中Candy和Joyce更分別只有1年和1年3個月。對於在短時間內取得銷售成績，兩人均表示公司的入職培訓有很大幫助。「我沒有從事過銷售行業，起初對接觸客戶感到戰戰競競，但藉着全面和嚴謹的入職培訓，讓我在短時間內獲得行業和公司技術解決方案的專業知識，大大增加我在這一行發展的信心。」Candy說。

修讀工程學的Joyce主要負責銷售雲端方案。由於雲端應用講求整合性，需要全面了解客戶公司業務性質，傾聽客戶需要，再建議適合的方案。「很多時客戶心目中未必有一個特定的方案，故我會主動分享一些實際使用的例子，令對方對雲端方案的優點有更具體了解，從而釐定最合適的方案。」

態度專業 持續增值

Jerry和Wil從事銷售行業已有10年，他們均表示成功銷售的關鍵往往不在於價錢，而是銷售人員的專業態度，那是與客戶建立信賴關係的最重要因素。Jerry強調，銷售的其中一項原則是不要批評競爭對手的產品或服務：「以不斷批評競爭對手的方式來銷售，豈不是間接批評客戶選擇的眼光？所以我會集中介紹我司的方案所帶來的好處。其實客戶都精於比較，對不同公司方案的優劣心裏有數，銷售員不需要詆毀別人，抬高自己。」

Wil認為，與銷售其他產品或服務相比，電訊銷售的最大分別在於不斷學習的過程：「電訊行業日新月異，每天工作都在學習新的知識。我是負責將公司服務推銷給零售業客戶，近年零售管理系統推陳出新，故我會留意客戶使用的客戶關係管理（CRM）系統，以此展開話題，再提出升級通訊服務的建議。」

團隊支持 增歸屬感

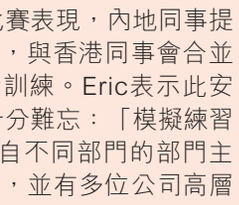
獲獎不只是參賽者的功勞，背後支援的團隊功不可沒。Jerry指出，市場部為參賽者準備不同形式的道具，讓比賽時如虎添翼。如在推銷視像會議方案時，Jerry利用了一幅沙灘背景圖，將身處外地都能開會的休閒情況描繪得更加傳神。Wil則感謝同事每周都利用公餘時間陪伴他們練習：「背後團隊付出的努力絕不比我們少，他們在特訓過程傳授的心得和經驗對日常工作也非常有用。」

Candy和Joyce則坦言，這次參賽令她們深刻體會到團隊精神，對公司更有歸屬感。Candy回想剛入職時，正值每年最繁忙時期，幸得同事拔刀相助，協助她處理客戶查詢，讓她盡快熟悉工作流程。「這次有幸參與DSA這項業界奧斯卡，更成功獲獎，很感激公司的支持和栽培。」

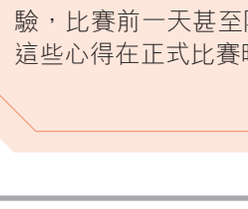
至於DSA帶給Joyce最大的體會，則是發現除了一同「跑數」，參與DSA亦是一件令所有銷售同事聚在一起奮鬥的事情。「代表公司參賽固然有壓力，準備過程亦勞心勞力，但全公司上下一心，成功通過大考驗，令我大受鼓舞。」

中企通信
得獎同事分享

中信集團旗下的子公司，中企網絡通信技術有限公司（下稱中企通信），今年成績亦相當不俗，共有4人獲DSA獎項，分別是陳麗娟（Sharon）、李燕妮（Yanni）、糜晶（Arthur）及韋珍榮（Eric）。


陳麗娟

Sharon主力開拓大中華企業市場，她指出，香港、台灣及中國內地客戶的要求有顯著分別：「香港客戶要求較直接，銷售時要準備好所有資料，提供準確及完整的產品信息；台灣客戶則要求我們深入了解其公司，尤其是不同部門之間的關係；至於內地客戶比較關心產品或方案對其個人和公司可帶來的利益。銷售前如能根據不同地區的客戶準備相應的應對方式，就能事半功倍。」


李燕妮

加入中企通信兩年多的Yanni，抱着全力以赴的態度去面對工作與挑戰：「有次到上海出差投標，整個星期馬不停蹄見客，晚上回酒店才有時間準備標書。幸好得到同事協助，我才能趕在截標前入標，最後更成功贏得這宗生意。雖然當時每天睡不到3小時，但成功投標的滿足感，令我覺得一切付出都是值得的。」

模擬練習助比賽

糜晶

Arthur深明決心和耐性是傑出推銷員的必備條件。入行初期就抱着「互聯網能改變世界，ICT則改變互聯網」的抱負，決心以ICT創一番事業。每次認識企業客戶，他都會用心對待他們，定期發送產品方案資訊及分享行業展望，日後當客戶想轉換服務供應商，第一時間便會想到Arthur，他更憑此贏得首宗VIP級生意。

韋珍榮

為加強比賽表現，內地同事提早3天來港，與香港同事會合並一同進行訓練。Eric表示此安排令他十分難忘：「模擬練習由3位來自不同部門的部門主管作評審，並有多位公司高層旁聽，增強了比賽的臨場感。此外，公司的銷售總經理作為公司第一位獲得DSA的前輩，毫不吝嗇地分享了他的經驗，比賽前一天甚至陪我們一直練習到晚上10時多，這些心得在正式比賽時發揮了重要作用。」