

主辦機構：

HKMA 香港管理專業協會

smei
hong kong

第45屆傑出推銷員獎特刊

首席贊助機構：

HSBC 匯豐

中信國際電訊CPC

連續10年獲獎 高質服務又一明證

現今電訊市場的競爭已進入白熱化階段，可是，行內的服務質素參差，令人對電訊業推銷員的專業態度存疑。但是，中信國際電訊CPC連續10年派出員工角逐「傑出推銷員獎」，均能在比賽中脫穎而出，由此可見該公司訓練的員工皆具備誠信和擁有高質素的服務水平。



（左起）林加泓（Eric）、黃希汶（Ella）、萬雅嵩（Allan）及戚嘉信（Cussons）一致認同比賽的認受性高，對推銷員來說，更是事業發展的里程碑。

對於時下年輕人，企業應多予以信任和鼓勵，培育他們擔當重任。近年，中信國際電訊CPC積極聘請大學畢業生，期望把專業的服務精神傳承至下一代。其中，擔任策略銷售及商務合作部門商務合作經理的黃希汶（Ella），與任職雲端運算方案客戶經理的林加泓（Eric）既是大學同學，現在又成為同事，雖然他們入行分別只有半年和1年，卻已獲得今屆「傑出青年推銷員獎」，前途無可限量。

試用期未過自薦參賽 顯鬥心

Ella的工作除了負責推銷公司的信息技術產品和服務外，還須與商業合作夥伴洽談共同推廣新產品的可行性，當中的銷售對象主要是企業客戶。Ella坦言起初也曾擔心因為年紀輕，深怕客戶認為自己的說話欠說服力，故此，為了增強客戶的信心，她不斷汲取有關資訊及通訊科技的知識，並虛心向同事請教，累積銷售的實戰經驗，從而建立專業形象。

為了進一步顯示對事業的鬥心，Ella當時未過試用期，便向銷售部總經理自薦參加是次比賽，在公司內可說前無古人，而最後能夠獲獎足以證明她的表現出眾，Ella坦承，獎項為她往後的工作打了支強心針。

至於在大學修讀計算機工程的Eric，所學到的知識固然可大派用場，但他說，始終資訊及通訊科技市場瞬息萬變，加上客戶要求日高，

傑出的推銷員不但要提供合適的解決方案，也要看臨場表現，對他來說，這些方面的挑戰比硬件知識更大。

事前做足準備功夫 具信心

不過，作為初出茅廬的大學畢業生，Eric表示，公司一直給予他很多接觸客戶和承擔大項目的機會，代表對他的工作能力有信心，而他更不能有負所託，故會盡力做到最好。「與其他工作相比，即使推銷員付出十分耕耘也未必必有一分收穫，但有時事前準備功夫做得足，事業的發展亦可非常順利。所以在推銷行業上，調整心態很重要，才可將技巧拿捏得更加準繩。」Eric說。

機會留給有準備的人 要細心

而獲得「傑出推銷員獎」的策略方案客戶經理戚嘉信（Cussons）也認同「機會是留給有準備的人」這句說話，Cussons一直以來和客戶相處都以朋友方式交往，除了因為關係會長久外，彼此亦可建立多一份友誼和互信，這是他最為珍惜的。

「有次一名外國客戶想我們數據中心的運作，我便帶他參觀，他亦感到滿意。離開時發現我們要去的目的地相近，於是一起乘的士，原本也是朋友般閒話家常，後來他告訴我總公司在其他IT服務上正在尋找合作夥伴，所以大家積極嘗試傾談合作細節，結果一拍即合。」Cussons想不到一次短途車程，卻可為公司促成一單大額生意，這令他深深體會到，推銷員只要細心加上真誠，機會隨時來臨。

3年投標不言棄 有耐心

另一得獎者萬雅嵩（Allan），由第一份工開始已與電訊業結下不解緣，他加入中信國際電訊CPC 3年，現時為策略方案業務拓展經理，平時面對的客戶大多是跨國企業，服務涵蓋跨境網絡、雲端服務及網絡保安3大類。經驗豐富的Allan指出，今時今日的企業運作離不開以上3大範疇，而且環環相扣，故此一站式的方案最能令企業快捷處理日常業務，減少溝通上的隔閡。

在芸芸客戶中，Allan印象最深刻的是為公司競投一個全球招標的項目，競爭對手為來自歐美、亞洲及中國的10大電訊商，而這個競投項目由招標到拍板差不多用了3年時間。「由於投標年期較長，競爭激烈，有些對手中途退出投標，只有我們不放棄，最終該跨國企業成為我們其中一個最大的VPN服務客戶。」Allan表示，選擇不輕言放棄，是由於整個投標過程涉及不同部門同事的參與，不能輕易浪費大家的心血，而他也相信，計劃可行且能真正提供客戶所需，故成功終會屬於大家。

個半月密集式訓練 爭勝心

中信國際電訊CPC在「傑出推銷員獎」中屢獲佳績，除了員工本身具備致勝條件外，該公司對參賽員工亦訓練有素。Allan透露，培訓師為他們提供了個半月的密集式訓練，期間不斷模擬比賽，提點他們改善說話技巧和注意言行舉止，而接近比賽前夕還加入現場觀眾（即各部門同事），有助壯大他們的膽量。

用心聆聽是當推銷員的必備條件。要在銷售時充分利用此長處，說話內容便要言之有物，貼合客戶所想所需。Eric指出，「有效銷售環節」便可訓練推銷員的腦袋和嘴巴要配合得宜，而Ella說，賽前她經常觀察其他參賽同事怎樣運用創造力串聯事物，最後她都能克服挑戰，成功在比賽環節中將一部計算機推銷給美甲師。

能夠參與是次比賽，對Cussons意義重大，因為這是他的夢想。「曾有一獲獎前輩語重心長地建議我參與『傑出推銷員獎』，從中可令我獲益良多。如今，我終體會到獎項的影響力，亦是見證我事業發展的重要里程碑。」

此外，同一集團旗下的中企網路通信技術有限公司也有派員工參賽，其中代表深圳分公司的助理銷售經理林俊宏（Joe）和代表上海分公司的高級銷售經理王慧（Lucy）均成功越過重重挑戰，奪得「傑出推銷員獎」。

入行接近8年的Joe，目前的職責主要向大型企業客戶推廣資訊科技方案，以及通訊和網絡安全服務等。他感激公司過往曾多次提拔自己，其中包括被委派代表公司出席集合2百多名IT精英的論壇，分享公司的服務價值，而今次又可參與「傑出推銷員獎」與香港的同業切磋經驗，機會非常難得。Joe認為，他擁有幽默感的性格能助事業一臂之力，平時容易與客戶打開話匣子，而透過是次比賽，讓他擴闊了思維，認識到「人外有人」的大道理，並鞭策他繼續努力。

毅力加耐力 客動心

同樣具有資深銷售經驗的Lucy則分享，傑出推銷員必須有毅力和耐力，要以真誠打動客戶的心，不可嫌辛苦便退縮。Lucy覺得得到「傑出推銷員獎」不但增強了自信，而且公司給她的賽前培訓，與同事互相學習和交流意見，也豐富了她的知識，並且更確定「只要努力都有收穫」的人生座右銘。

深滬代表受器重 樂與港同業交流

王慧（Lucy）覺得賽前公司安排的培訓，與同事互相學習和交流意見，對她獲益良多。



透過是次比賽，林俊宏（Joe）認識到「人外有人」的大道理，並因此而擴闊思維。



中信國際電訊CPC

以專業態度，成就傑出成績！



感謝您的支持，延續我們十年佳績！

中信國際電訊CPC 連續10年榮獲「傑出推銷員獎」！

中信國際電訊CPC是中信國際電訊集團有限公司的全資附屬公司(SEHK: 1883)，為亞太區最可信賴的信息技術方案合作伙伴。在十年間，中信國際電訊CPC不曾間斷參與香港管理專業協會舉辦的「傑出推銷員獎」，更榮幸的是，今年已是中信國際電訊CPC連續第10年獲獎！

多年的努力造就了傑出的團隊，以及嶄新及貼心的服務。中信國際電訊CPC將繼續秉持「以人為本，以客為先」的服務承諾，不斷與時並進，持守專業、專注的服務態度，務求再創更多佳績。

45th DSA

你最可信賴的信息技術方案伙伴

中信國際電訊集團成員

(852) 2170 7101

info@citictel-cpc.com

www.citictel-cpc.com