

甘愿做一颗螺丝钉

文/郭祥林

又到金秋时节,一个收获的季节。窗外似乎已有了淡淡的桂花香味,我的思绪无法平复,回顾与公司携手共进的日子,感慨万千.....

三年前,一次机缘巧合,我接触了泰嘉,从此加入了这个大家庭。刚进公司时我接手的是郊区市场——青浦,那里的每一位客户对泰嘉都非常熟悉。让我印象深刻的是,上至医院高层、科室主任,下至住院医生,不仅心内、神内、干部,就连其他科的医生都对泰嘉非常熟悉。说明公司品牌已经深深植入医生的脑海,这些都归功于信立泰前辈们的不懈努力。

通过两年的经营,终于将市场做大,步入了良性循环的轨道,并成功开发一家二乙医院,那时虽然每天往返需要走一百多公里,但心情很愉悦,看到客户和上级领导的认可,是销售人员最大的荣幸和动力。

今年初由于市场调整,我被调回做市区——长宁区的市场,还带几家民营医院。这又是一个全新的挑战,市场任务艰巨,责任和压力并存。同时还要面临竞品的压力,与此同时公司也在变革,全面引进新的管理模式,这也是公司发展今天的必然之路。

新的管理模式让人耳目一新的同时,也带来了巨大的挑战。各种表格和数据让我们更清楚地了解自己市场上的欠缺,帮助我们更好地完成任务。值得高兴的是通过半年多的努力,销量稳步上涨,并成功抵御竞品的进攻。

回顾这些年走过的路,颇有感慨。曾经彷徨过、痛苦过,但这些都不重要,重要的是做好自己,做一颗信立泰的螺丝钉,不忘初心,用心做事、诚信做人。我会秉承自己这些原则,一直走下去。