

这个行业存在已久，却让人倍感神秘。

在经济寒冬，在纷繁复杂的销售圈，请掌握生存法则，迅速蜕变成职场俏佳人！

猫猫◎著

Success will not wait. If I delay she will become
betrothed to another and lost to me forever.

This is the time. This is the place. I am the people.
I will act now.

Professional Woman 职场俏佳人 ——策赢商海



Professional
Woman

职场俏佳人
职场俏佳人

猫猫◎著

图书在版编目 (CIP)数据

职场俏佳人 / 猫猫著. —南昌: 百花洲文艺出版社,
2009.4

ISBN 978-7-80742-532-8

I. 职… II. 猫… III. 长篇小说—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 008479 号

出版者 百花洲文艺出版社
社 址 南昌市阳明路 310 号 邮 编 330008
电 话 0791-6894736 (发行热线) 0791-6894790 (编辑热线)
网 址 <http://www.bhzwjy.com>
E-mail bhz@bhzwjy.com

书 名 职场俏佳人
作 者 猫 猫
策划编辑 朱光甫
责任编辑 贺芳心
特约编辑 冉 苒
装帧设计 八 牛
经 销 全国新华书店
印 刷 三河市骏杰印刷厂
厂 址 三河市杨庄镇付辛庄 电 话 0316-3660778
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张 18
字 数 286 千字
版 次 2009 年 4 月第 1 版
印 次 2009 年 4 月第 1 次印刷
定 价 26.80 元
ISBN 978-7-80742-532-8

图书若有印装错误可向承印厂调换

TAN. Rich(谭瑞石)用蹩脚的中文指挥出租车司机依照地图的指示在没有指路牌的道路上开,嘴上不自觉地咧开苦笑。作为 A.B.电气派往华东区的大区销售经理,他刚到上海就马不停蹄地约见大区内管上海和江苏的小区销售经理,这让他怎么都觉得自己的举止有点儿古怪。当然,如果不是同学乔飞翔大力举荐,他也不会这么迫不及待大费周章地去见她。

George.Fisher(乔飞翔)是大区销售经理这个位子上的前任,他是个精通中国文化的美国人,和谭瑞石同样毕业于费城大学,早已成家立室。这次放弃工作回国是因为妻子又为他生下了一对双胞胎,作为五个孩子的父亲他忙不迭申请回国,本来他就没准备在中国定居。

A.B.电气的亚太销售总监罗动只好急忙物色接班人选,好在他手快,没多久就从美国本土请来谭瑞石。谭瑞石一米八五的高高个子,瘦脸,白皮肤,做技术出身。做到 Project Leader 后他突然没了兴趣,想在另外的职位上找点新鲜感,他从没做过销售,这次直接做大区经理,可是头一遭。

谭瑞石又惊又喜,喜的是罗动原来这么赏识自己,派自己来中国,现在美国

经济萧条，很多人希望来中国，他们都说中国是宝地；惊的是他早就听说中国市场很怪，很怪，怪到用上一个大脑两只手一双脚还是看不懂。

他在迷茫时想到老朋友乔飞翔，于是，还没有从美国出发，便专门打电话给乔飞翔，请他支招。乔飞翔根本就没心思回答他，他的心早就飞到妻子身边去了，他不耐烦地应付着谭瑞石，最后给他想了个办法：

“你不用担心来中国后的 performance，凡事多向 Jessica 请教就行了。”

“Jessica 是谁？”

“Jessica 是管上海和江苏的小区经理，她会向你汇报。”乔飞翔说完后挂了电话。

谭瑞石怎么也不相信，一个小区经理能有多大能耐，值得乔飞翔这样地赞赏。他让财务把 Jessica 的业绩调出来看，却着实让他吓了一跳。

谭瑞石当即决定，不管怎么样，他来中国后，第一要务就是把 Jessica 和自己牢牢绑在一起。于是，他刚下飞机，没浪费时间去倒时差，就直接去了公司，在公司内转了圈，却没找到 Jessica，一问别的销售，得知 Jessica 去了客户那儿。

谭瑞石旋即打电话给 Jessica，说想与她好好聊聊。

电话一边的那位女士声音圆润，单词与单词之间连贯柔和，就像朗诵一样。谭瑞石自认没这个水平，他自己说话硬邦邦的，虽然有气势，但未必优美。

“Jessica，你在哪里？”为了表示自己平易近人，他刻意说得慢且稳。

“我在客户工厂啊，今天设备调试。”对方说。

电话那头嘈杂，谭瑞石得大声说话才能确保对方听见。

“我是新到任的华东区经理，我叫 TAN.Rich，中文名是谭瑞石。”谭瑞石说，“我想和你聊聊。”

“今天恐怕不行了，调试出了不少问题，我得一一摆平。”Jessica 说，“不如这样，您看明天行不行？明天上午十点。”

谭瑞石突然有点迫不及待地想见 Jessica，他想见识见识这个说话好听有味道，又整天泡在工厂的销售是个怎么样的人物。

“你估计还会在工厂多久？”他问。

“说不准，三四个小时吧。”Jessica 回答。

“从办公室到你那儿要多久？”

“一个半小时，走奉浦大桥快。”Jessica 说话简洁，没一点儿多余。

“好,那我现在就来工厂。”谭瑞石也飞快地回答道。

挂了电话后他纳闷地问秘书 Catherine:“Jessica 是哪国人?”

他觉得 Jessica 的英文说得太好了,特别有韵味,用词也准确,他简直不相信她是个中国人了。

“中国人啊。”Catherine 回答。

“她去国外留过学吗?”

“哦,这我可不知道。”Catherine 退到门口时回看了谭瑞石一眼,心想华东区销售经理的职位真有趣,净找老外来做,而且一个比一个好奇心大。

序篇二

散热不行开个孔

小鱼今天正忙着调试柜子，忙得焦头烂额，并不是她没经验，而是因为这批柜子里放了安防的设备，那是 A.B.公司另外一个集团的设备。把两个集团的产品整合在一个包里出售，这叫 Total Solution(完整方案)。当初拿单时很爽，上报给销售总监时也很有面子，可真正应用起来问题却一大堆。

调试到半途，小鱼接到了一个据说是华东区销售经理打来的电话，她没在意，顶头上司的更换对她基本没什么影响，她照样跟踪她的客户，经理照样制定经理的策略，双方互不干涉。她也不以为谭瑞石会真来工厂，因为这地方太偏，除了本地的出租车司机外，很少有认得路的。前几趟小鱼来都是在某一个地方换乘当地的车，才能保证不走错路。兴许谭瑞石到了这转一圈，找不到地方就走了。

带电测试时问题一个接一个，幸好都是小问题。小鱼带着几个工程师一遍遍地反复做检查，把工程师折腾得筋疲力尽。

“好了，戴总，这下差不多了，我们这把老骨头快不行了。”

小鱼一摸柜板，有点发热，现在正值夏天，厂房内又没有空调，柜内温度基本

都在 40 度以上。小鱼突然想到什么，连忙给安防集团打了个电话。挂了电话后，小鱼一脸紧张，问工程师有没有风扇。

“现在去哪儿找那玩意儿。”工程师懒洋洋地说道。

“周围有五金店吗？”小鱼急匆匆地问。

“有，出厂门向南，相距两公里。”

小鱼连忙亲自去买了风扇，然后回到柜子前盯着看了一分多钟，突然又问工程师：“替我找个冲击钻吧。”

“没有。”工程师回答。

于是小鱼又去买了冲击钻和锯条。回到工厂后她就开始对着柜子赶工，弄得自己大汗淋漓。当她蓬头垢面站起来时，背后传来一声“Jessica”。

小鱼猛然一回头，看见一长得格外白净、四十多岁的老外对着她笑。

“谭瑞石？”她试探着问。

“是啊，是啊。”谭瑞石的注意力却没放在小鱼身上，而是放在小鱼刚才鼓捣了半天的柜子上。小鱼有点儿怀疑，他是不是偷偷看了半天了。

“Jessica，你好。”谭瑞石道。

小鱼微笑，没在乎手上有点脏兮兮，直接伸手给谭瑞石：“很高兴见到你，Boss。”

谭瑞石愣了下，也把手伸出来：“你好，很高兴见到你！”

小鱼从工具架上拿了块抹布擦了擦手，笑着审视了一下自己的下任老板。小鱼是个敏感的人，她只需看一眼，听人说几句话，便能把对方将来会怎么做事判断个八九不离十。她给谭瑞石的第一判断是：不功利，追求实实在在的增长，做事脚踏实地，尊重有才能的人，性格开朗、好学，但不愿意在关键时刻做决定，需要强有力的下属作支持。

这时，谭瑞石问小鱼：“Jessica，你刚才在忙什么？”

他盯着小鱼刚才操作的柜子，先前被挡住了，他没看清，现在才看到，柜子的底部被挖去一块，开了个五厘米见方的孔，孔上覆了层绝缘滤网。

谭瑞石摇摇头，不明白小鱼在做什么：“你在给柜子开孔吗？为什么？”

“散热不行啊，只能开个孔。”小鱼说。

“Strange.”谭瑞石连连摇头，“难道我们 A.B. 亚太的销售需要做这些工人做的工作？难道售前支持在方案设计时没有将散热考虑进去吗？为什么要你这个

销售经理亲力亲为？”

“配电系统调试，”小鱼简洁地说，“发现散热有问题。”

“能把整个 story 给我讲一讲吗？”谭瑞石要求道。

“这是 Total Solution 的东西，在配电柜里加了安防设备。通常配电柜内不用加装风扇帮助散热，四十五度是许可的工作温度。然而，对安防设备来说，四十度以上就是不能忍受的高温了，售前技术支持在整合产品时没考虑到这个因素，临到调试的关键时刻，可容不得重新设计了。”

“所以我只能先买两个风扇装在柜子里帮忙散热，但不能光有排气，还要有进气啊。于是，我只能在柜子下开个通风口，勉强应付了。”

谭瑞石连声嗟叹：“这是你碰到过的最麻烦的事情了吧？”

“其实还行。”小鱼轻松地回答道，“这并不是最糟糕的情况。有一次我把配电设备和照明设备整合在一个包里卖。客户那边下午四点要接待省长，我们两点进行调试时，高杆灯上传来一声清脆的爆响，灯泡炸了。我赶快找人七手八脚换上去，结果，用电机把灯降落下来后，却再也升不上去了，当时我心急火燎，因为已经三点钟了。我连忙请现场工程师一起做全面电路检修，结果发现是个焊点松了，做完后正好四点钟。”

“对不起，Rich，我得继续检查柜子。不如这样，我先安排您去休息室，稍后再和您谈。”

谭瑞石连忙推托：“我就在这边看着。”

调试完成后，小鱼同谭瑞石一起回公司。路上遇上堵车，谭瑞石乐得有这么段时间同小鱼交流。小鱼觉得谭瑞石挺专业，从市场角度上问得很透彻很到位。更让小鱼感到舒服的是，谭瑞石在最后真诚地对他说：“Jessica，我是来学习中国的销售工作的。”

“我到中国得有很长段适应期，带我到处转转？”

“好啊。”小鱼一口答应，心里说要体验销售生活可是必须吃苦的，“明天我得去个工地，您跟着我吧。”

“Jessica，你真是个实干派。”谭瑞石赞许道。

第二天小鱼带谭瑞石到奉贤的某个建筑工地，那是个厂房建设地。国内的很多工地都是一个样，脏且乱，谭瑞石逛了一圈直摇头，对小鱼说：

“Jessica，你知道我想到了什么？”

小鱼摇摇头，她准备聆听谭瑞石的高见。

“我们公司在华东区不是有几个盘厂吗？在南方还有两个贴牌的厂，它们是不是也比较不整洁？”

“是啊。”小鱼说，“民营企业多是十多年前的老厂房，虽然规模很大，但厂房并不规范。不过你应该去参观一下我们公司自己的工厂，全套的现代化设备，让人感觉舒适，并且没有劳工纠纷。知道吗？我们在厦门的盘厂闹过三次工人罢工，前两次被工厂压了下去，第三次没压住爆发开来，闹得整个行业内沸沸扬扬，别人还以为我们公司不顾劳动法，其实只是盘厂没根据我们要求的规范做。”

“最后是怎么解决的？”

“当然是工人妥协。”小鱼苦笑说，“在国内，生产线上的廉价劳动力要多少

有多少，你不做多得是人做，永远不缺人。”

“我听说过。”谭瑞石道，“美国也有过大规模的劳资纠纷，不过每次都得到妥善解决，因为美国工会制度特别完善。小鱼，你有没有听过一个笑话？”

“什么笑话？”小鱼问。

“这个笑话就是，在经济大萧条时，美国人宁可当技工也不做工程师。有一天，美国一个跨国大企业里一位资深工程师突然要求转去做技工。你知道这是为什么吗？因为在美国，工程师不受工会保护，但技工受工会保护，所以公司解雇工程师不需要通过工会，但公司想要解雇技工却近乎不可能，因为工会会为了技工同公司谈判。”

小鱼点头道：“Rich，你说得很好，美国的工会制度的确很令人羡慕，但我相信中国也有完善制度的一天，中国的进步是飞快的。”

她接着又说：“不规范的工厂不仅会限制产能，还会妨碍我们的项目进展。比如项目做好了，甲方会来验厂，验完以后，甲方会问，这个厂怎么不是你们的，只是个贴牌厂，我们对此无话可说，下次这个业主可能会考虑到贴牌厂的因素。我们想买工厂，可是没办法，因为投资太大，收益回报又太慢。”

两个人接着在工地转，小鱼给谭瑞石介绍说，她一个月会有五六天时间在工地上。谭瑞石问小鱼每月会有多少时间在客户那儿，小鱼想了想说约摸有一半时间——十五天。

“你在工地上的时间似乎多了些。”谭瑞石皱眉道，“在我们那儿，很少看到销售去工地这么久的。”

“我们的国情不一样啊。”小鱼笑着给谭瑞石解释道，“在美国，新建的项目很少，你很少看到一栋大楼在一年内拔起，厂房也是固有的，不是吗？美国的经济是稳中有降，中国的经济是快速攀升，在项目数量上当然没法比。况且，你们的很多项目是在现有设备上更新，我们的项目则是从无到有，所以我来工地的时间当然超过你们很多。”

“似乎有点道理。”谭瑞石若有所思地点点头。

他们又在工地上转了圈，小鱼突然感慨起来，她对谭瑞石说：“Rich，我真高兴，刚才你说的话勾起了我的回忆，过去的我历历在目，我能清晰看见发生在身上的变化，我觉得好兴奋。”

“谈谈你的变化吧？”

“就拿上工地这件事来说吧，开始我也很不喜欢，感觉辛苦，又受委屈，可后来我觉得工地太可爱了，哪儿有工地我就往哪儿跑，因为那是我的机会。”

谭瑞石笑了两声，面有难色地对小鱼说道：“Jessica，我得找个厕所去。”

序篇四

老外,这里可没厕所

“厕所？”小鱼的表情有点古怪。

“对啊，厕所，难道没有吗？”谭瑞石道。

“有是有。”小鱼犹豫了下问，“但你确定你会去用？”

“当然！为什么不呢？”谭瑞石不解地问道。

“厕所应该在那个位置。”小鱼用手指了指远处一个地方。谭瑞石走了过去，没过一会儿他却奔了回来，神情恐怖。

“怎么了，Rich？”小鱼憋着笑问。

“Terrific! Terrific! That's too bad!”谭瑞石一脸崩溃的表情，“Jessica，你知道那里有什么？Terrific! 不 Jessica，你当然不知道里面是什么，否则你会崩溃的。”

小鱼心想我当然知道，那个被称为厕所的地方，自己第一次进去的时候，恶心得差点儿连隔夜的饭都吐出来了。

她笑得前俯后仰，用中文大声调侃着谭瑞石：“哈哈，Rich，这里可没你能上的厕所！”

后者只听清小鱼的话中提到他的名字，其他的一概不知，见小鱼哈哈笑，他便赔笑，这下小鱼更乐了。

“那我需先找个能解决的地方。”谭瑞石的脸有点发红，“厂房附近有吗？”

“就地解决吧。”小鱼指着厂房外路边的青草丛。

她从没用英文说过“就地解决”四个字，指手画脚了一番，谭瑞石才弄明白。

“不！”他坚决地说道，“小鱼，这不环保！”

“不！这很环保！”小鱼说，“自然的！有机的！”

谭瑞石懵了一下，忙跟小鱼澄清：“我说的是短期内不环保，不，也不对，应该还是没有转化为环保的方式。算了，我们还是快点回公司去吧。”

小鱼说：“那你先回去，我再等等。”

她接着又问谭瑞石：“后天有个配电设备展览，我准备去看看，你有兴趣吗？”

谭瑞石说：“好”。

谭瑞石走后，一位同小鱼相熟的现场工程师走上来问：“那老外什么人？”

“我老板。”小鱼干脆地说。

“你老板怎么一个猴急样？”

“不适应国情呗。”小鱼耸耸肩说。

“你们公司怎么总喜欢揪个老外来当大区经理。”工程师疑问道，“不懂中国国情，不会用中文跟客户交流，这行吗？连工地都来不了，还做什么大区经理？”

“那是有历史原因的。”小鱼道。

工程师提醒小鱼道：“老外不同你们国内销售，他们没有在外跑过，压根不知道什么叫辛苦。小鱼，你有苦头吃了。”

“我能应付。”小鱼轻松答道。

第三天一早,谭瑞石如约来到。小鱼开玩笑问他还有没有不良反应,谭瑞石尴尬了一下说,没什么了。

这类规模的展会多是针对国内客户,所以宣传板和传单都是中文的,谭瑞石自然看不明白,他只好向小鱼问这问那,小鱼也不厌其烦地给顶头上司解释。

“哦,这是 ABB 公司的船用开关柜,真正的船用柜,不像我们公司有的产品仅仅是个标榜而已,他们是过了船级社的认证的。”

“这是施内德的系列柜,中压的,有 IEC (亚太标准)和 GB (国标),12,24,40.5kV 全系列的,我们公司不如他们的全。”

“有办法补救吗?产品系列上的缺陷。”

“GB 的全,但 IEC 的都没有,我们正在做 40.5kV 的,12kV 和 24kV 的准备做贴牌。”小鱼解释说。

会展上的东西挺全,既有施内德、ABB、艾默生、伊顿、A.B.电气这几个跨国品牌,还有正泰德力西这样的国内知名品牌。除此之外,还有很多不知名的小厂,小鱼边看边摇头。突然,她大叫起来:“天哪!”

“怎么了？”谭瑞石问。

“这！这简直是太无耻了！太无耻了！”小鱼连说了两句。

“Jessica，你在说什么？怎么我听不懂！”

“Rich，你看，那里，就是那里，那简直太无耻了！太无耻了！”小鱼的脸涨得通红，引得身边的人纷纷停步。

谭瑞石忙把小鱼拉到一边，等待她情绪稍微平复了，才继续问：“Jessica，究竟怎么了？为什么这么激动？发生了什么？”

小鱼少有的正色道：“Rich，你知道中国市场上配电设备的境况吗？”

谭瑞石回答道：“中国市场上生产厂家众多，竞争混乱，百分之八十多的市场掌握在国内品牌手里，只有百分之二十的市场在跨国公司品牌的控制下，而那百分之八十多却有几万个生产厂家。”

“对，这是你的资料信息中显示的。”小鱼道，“但你有没有想过，怎么可能有几万个正规生产厂家呢？不可能，绝对不可能。所以其中有很多是地方的小作坊，有的甚至把家里的几间房改造后就成了生产厂房。Rich，你知道那些地方小作坊是凭什么夺取市场份额的吗？”

“这我就有点困惑了。”谭瑞石道，“我猜是价格，但我不知道他们是怎么压低价格的，难道卖得比成本还低？难道他们宁可赔钱还卖？”

“是，他们的价格是比成本还要低，但那却不是他们的成本，而是我们的成本。”小鱼咬牙道。

谭瑞石再度疑问道：“可他们压低成本了，能做出测试过的柜子吗？不可以的吧？”

“Rich，你还是不懂，你还没听懂。”小鱼急了，“他们根本不去做测试，做个测试几十万上百万，他们当然不会去做。他们的眼里没有法律法规，知道吗？”

“我有点明白了。”谭瑞石若有所思地点头道，“但他们的成本会低多少呢？百分之九十？百分之八十？百分之五十？他们怎么能把成本压低那么多呢？”

“办法多的是。”小鱼道，“比如说成套框架吧，还算老实的工厂会走个下偏差，柜板比正常的薄百分之十到十五。这还是老实的，我还能容忍，但刚才的我绝没法容忍。”

“Jessica，你刚才气愤究竟是因为什么？”

“看到那里的吗？你知道他们母排的材料用的是什么呢？”小鱼指着远处的

展台问。

“铜吧。”

“哼哼，是铝。”小鱼冷笑一声，“铝的导电能力比铜差了不止一倍，用铝做母排的材料绝对会影响性能，但他们就是用铝，因为铝的价格是铜的一半。你知道行业里管那叫什么？那叫铜包铝，用一层薄薄的铜包住里面的铝，最近市场上铜价大涨，如果用铝，报价会低很多。”

顿了一下，小鱼余怒未消，继续说道：“本来我并不会这么愤怒，因为偷工减料的事情到处都有，但这种铜包铝竟然作为一种新应用堂而皇之地进入了这么正规的配电设备展览，并且向客户推广，这是什么意思？是不是说铜包铝已经光明正大了？荒唐！”

谭瑞石听着，安慰小鱼道：“我也觉得不公平，但既然行业内没有针对这种情况的监管，我们现在也无能为力。这样的竞争对手，即使输给他们我也不会服气。”

“竞争对手！”小鱼又冷笑声，“哼！我从没把他们当做我的竞争对手！他们根本就不是我们的竞争对手！”

两人出了展馆，找了个喝咖啡的地方坐下。小鱼问谭瑞石是不是可以喝绿茶，谭瑞石说可以，于是小鱼要了白鸡冠。随后，小鱼从包里拿出个小本子。

“Rich，我有做重点记录的习惯，不能忘记任何重要的事情。”

谭瑞石点点头。

自从在工厂第一次遇见小鱼，再到现在小鱼为了铜包铝红颜一怒，谭瑞石对小鱼越来越刮目相看。在美国听乔飞翔讲起小鱼，他还以为小鱼只是个纯粹追逐利益、无利不起早的销售，他以为她早被市场磨得圆滑事故，没想到在小鱼身上却有这么多的激情、忍耐力、创造力。

一些该在成功销售身上出现的品质和一些不会在绝大多数销售身上看见的特征，小鱼身上都有。谭瑞石觉得神奇。

“神奇的东方女士。”他在心里默默想道。

“Jessica，你的经历真丰富，能给我讲讲你的过去吗？”谭瑞石诚心诚意问道。

小鱼呵呵一笑，说：“我的经历其实没什么值得介绍的。我在C.B.照明做了四年，前一年半在产品部门，后两年半在销售部；在A.B.电气我也做了将近两年，管