

创业札记

金牌外贸业务员到CEO的华丽转身

A TOP SALESMAN : CREATE MY BUSINESS, MY LIFE

王杏◎著



外贸版“杜拉拉”的升职笔记

亲述一个优秀企业的从无到有 真实故事渗透实用创业法则

做一本对荆棘路上的外贸人有帮助的书

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

创业札记

金牌外贸业务员到CEO的华丽转身

CHUANGYE ZHAJI : JINPAI WAIMAO YEWUYUAN DAO CEO DE HUALI ZHUANSHEN

王杏◎著



SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

创业札记: 金牌外贸业务员到 CEO 的华丽转身/ 王杏著. —广州: 广东经济出版社, 2016. 8

ISBN 978 - 7 - 5454 - 4724 - 8

I. ①创… II. ①王… III. ①创业 - 通俗读物 IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 175463 号

出 版 人: 姚丹林

责任编辑: 刘 倩

责任技编: 许伟斌

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广州家联印刷有限公司 (广州市天河区东圃镇吉山村坑尾路 3 - 2 号)
开本	730 毫米 × 1020 毫米 1/16
印张	14
字数	220 000 字
版次	2016 年 8 月第 1 版
印次	2016 年 8 月第 1 次
印数	1 ~ 4 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 4724 - 8
定价	39.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 37601950 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

外贸人的 那些年

那天开始，我们纷纷踏入社会，在茫茫人海中开始寻找适合自己的工作，编织自己的梦想。大部分人对于自己第一份工作的选择更多的是凭感觉，而第一份工作却影响、围绕着自己一辈子。

我们身边人选择外贸这个行业，也许是受大学专业的影响。我深刻记得还在读中学的时候，中国正式加入WTO，改变了我们很多人的生活，从那一刻开始，从事与国际经济相关的工作仿佛成了一股大热潮，不少人报考了对外经济贸易专业或者国际贸易专业，还有一批人是出于自己对英语的热衷而做的选择。我，是其中一个看到国家改变而选择外贸专业，并加入外贸行业的人。这究竟是年代的影响，还是自己的选择呢？

刚报到时，我们什么都不懂，忽然觉得老师在课堂上所说的外贸函电是那么professional。FOB是怎么回事，CFR与CIF区别的重要性，怎样审核提单等，出来工作后都变得那么有亲切感。还有在工作中能跟外国人交流是多么开心，这又让我想起了大学里的外教课。上课时，当外教把眼光停留在我们身上准备提问时，与外教对望的那一刻，越是害怕被叫那一刻就越是来临。但现在，我最喜欢的就是有外国人找我聊天了。

从踏入一家新公司开始，我们就应该用最好的心态去面对所有事情。如果你觉得这家公司什么都是不好的，那么，我告诉你，你继续待在这家公司就是在浪费双方的时间。但有一句话务必要记住：步入社会，更多是需要你去

适应社会。如果一开始的选择就是一个好的机遇，那么必须要双手抓紧，因为好的工作和人不会经常遇到，遇到了就要珍惜。经历了两三份工作之后，我们都开始静下心来，开始向往平静、稳定的发展。从一个什么都不懂的新手，到一个“老油条”需要花上四五年时间。从一个“老油条”提升到一个“老行专”，又要个七八年。所以，要好好珍惜自己的青春年华。

在任何一家企业里发展，我们都需要知道自己想要的是什么？是为了晋升主管、经理，还是只想做top sales？我们脑海里充满了欲望。但是，现实归现实。从进入公司的第一天起，你就已经知道公司有主管、经理，而且都是有经验、实干型的人，他们都在踏实地做着，你看不到自己的晋升空间。而且在你不断努力的同时，你发现很多比你付出少的同事反而得到更好的机会，你觉得自己的努力都不被任何人认可。你开始感到心里不踏实，觉得社会不公，不想在这个环境里待下去。但我想告诉你，你越是这样想，越不会得到好的发展，这辈子更有可能继续平庸。但如果你能换个角度去思考，你会发现，其实公司是信任你才把更多的事情安排给你去做，尽管很琐碎，但对你将来的提升是有很大的帮助的，虽然很多事情做了以后可能并没有得到表彰，但慢慢你会发现自己接触的事物比其他人都要多，这些都是难得的经验，也是你付出后得到的收获，正是这些工作，推动着你一点一滴地进步。

人一生的时间是很有有限的，我们应该在工作过程中不断地完善自己，提升个人能力，用自己最大的努力为企业带来效益，带来收获。哪怕自己只是一个跟单，你把服务做好了，把订单跟好了，也会为企业带来不同的收获。在自己个人能力不断提升之后，你就会发现，你的选择多了，你的受欢迎程度提高了，你可以寻找自己更向往的工作岗位了。所有的这一切，都是你在不断地付出和学习中得到的。

当你的经验积累到一定程度，能力提升到一定阶段的时候，你就会发现，公司交给你的任务和工作越来越多。你更能感觉到自己是公司的一分子，你看到了明天，你将会更努力地带领着团队做好公司交给你的工作，更有使命感地把每个任务做好，甚至会为公司的发展、壮大提出你的个人建议。

慢慢地，你会发现，自己已经是公司里面不可缺少的人。在你努力往上爬的同时，公司里也留下了你的足迹，你奋斗的印记。也因为你和团队的存在和

努力，公司不断地扩大，不断地发展，你会为此而感到自豪。因为你自己的努力，你的家庭生活也越来越美好了。

岁月阻挡不了我们成长。随着时间的推移，你所得到的与你个人的心态和付出是息息相关的。经历了这些年的风雨，你有没有发现自己错过了什么？或者由于你比其他人都更积极向上地去看待问题，努力付出而得到更多呢？

我们这帮外贸人通过对全球各国买家的开发，与客户沟通交流和对客户到中国时的接待，把“中国制造”带到全球各地。因为做外贸，我们走访了很多国家，深深感受到“读万卷书不如行万里路”的道理。我们在工作中不断成长，了解各国的习俗和文化，我们为自己对中国出口所做的贡献感到自豪。我们为产品销售到全球各地，给各个家庭带来的便利和快乐而感到幸福。

王杏

2016年3月26日

1 谨慎选择人生第一份好工作 / 002

读懂外贸行业主要岗位 / 002

根在中国，果断回国奋斗 / 005

努力了，幸运了，晋升了 / 006

2 弃高薪，寻找自己的梦想 / 010

外贸第一步——认识工厂生活 / 010

无合作不矛盾 / 015

穿梭在两座城市之间 / 017

3 外贸人盛事之广交会篇 / 020

成功的策划助力广交会收获 / 020

广交会如战场，不能高效把握目标客户就注定失败 / 022

争分夺秒，只为广交会更成功 / 025

4 销售，珍惜任何一个资源 / 028

锁定目标客户，跟进效率更高 / 028

大牌，海量资源中的绿洲 / 031

国外展，一把打开国际大门的钥匙 / 034

5 印度之行的收获 / 036

印度市场，我们认定你了！ / 036

好开头从拜访龙头企业开始 / 040

体会印度“HORN”文化 / 043

6 “擦身而过”的全球500强客户 / 046

和AH的一面之缘 / 046

无缘与500强合作的泪 / 050

和大客户共进晚餐 / 053

7 订单生产周期成谜 / 057

客户下单是宝，贴心跟踪才好 / 057

模具更改，拖延的订单可堆山 / 060

管理模式落后的谈判 / 063

8 老年化的队伍带来无限的反思 / 065

老年化体制下处处是“亲戚” / 065

接还是不接，10天都不能确认？ / 068

在工厂老板和“老油条”之间游走 / 071

9 这是人生的转折点 / 074

老板心中什么更重要 / 074

工厂的管理漏洞是通病么？ / 077

此次再见，还会见吗？ / 080

10 新的开始，正式荣升老板 / 088

收购厂房，落实生产 / 088

从零开始，整体布局 / 092

困难重重，排山倒海 / 095

11 人才是公司的核心 / 101

培养人才的路漫长而艰辛 / 101

用人不疑，疑人不用 / 104

人才扩张，势在必行 / 107

12 组建团队的挫折 / 111

招人难，求职也不易 / 111

合适的人，可遇不可求 / 114

不好意思，你被公司fired了 / 119

13 建立SC国际大家庭 / 122

One Family One Dream 初成长 / 122

激励与晋升是促进公司发展的好手法 / 126

下属的成长，上司的欣慰 / 130

14 新思路不断，发展绵绵不绝 / 134

自己的展会自己的主场 / 134

调整市场布局，走出自己的路 / 139

机会是留给忠心、踏实的人的 / 143

15 外贸，让我们和世界靠得很近 / 150

受到他乡客户的热情款待 / 150

站在迪拜第一高楼上的诺言 / 153

一年四季，绝无淡季的忙碌节奏 / 157

16 Family成员和公司共同提升 / 161

小秘书荣升跟单主管 / 161

被年后第一股大单热浪感动了 / 164

全天候工作模式启动，同进步共发展 / 167

下
篇

目录

C o n t e n t s

003

17 和采购们的火花 / 171

百万订单，可能随时产生 / 171

不是印度人，却有深深的印度情怀 / 173

采购们的离开牵动我心 / 176

18 “最”失落的国外拜访——俄罗斯 / 179

拜访新兴市场俄罗斯 / 179

陌拜大客户的挫败感 / 183

结合互联网思维开发客户 / 186

19 拜访，为的是给企业提升带来更多灵感 / 189

美国之旅——来自世界大国的启发 / 189

马来西亚客户给予价值千金的启发 / 192

她们又利用互联网做了什么？ / 195

20 做些对荆棘路上的外贸人有帮助的事情 / 199

真正认识OEM / 199

建立外贸免费资讯平台的勇气 / 201

在外贸成长路上产生的价值 / 204

21 SC将是个“大家庭” / 208

悉心照顾培育出来的朵朵鲜花 / 208

众志成城，为One Family One Dream奋力前进 / 209

上篇

- 1 谨慎选择人生第一份好工作
- 2 弃高薪，寻找自己的梦想
- 3 外贸人盛事之广交会篇
- 4 销售，珍惜任何一个资源
- 5 印度之行的收获
- 6 “擦身而过”的全球500强客户
- 7 订单生产周期成谜
- 8 老年化的队伍带来无限的反思
- 9 这是人生的转折点

1

谨慎选择人生第一份好工作

读懂外贸行业主要岗位

外贸是一个范围广泛的行业，当中涉及的岗位也非常多和细，对于我们来说，认识外贸行业的主要岗位是非常重要的。如果能和个人的自身优势结合起来，相信你的仕途将会比其他人更加顺利和更有优势。

但是，现实中，大部分人都不会提前去考虑自己要找怎样的工作，或者分析怎样的工作更适合自己的，基本都是只凭表层的工作环境和收入来做选择。

外贸行业其实对专业没有太多限制，只是说你本来读这个专业的会有一定的优先条件，而且现在有关外贸的专业越来越多，国际贸易、对外经济贸易、商务英语、涉外英语、国际物流、贸易实务等，都可以选择做外贸，外贸单位包括了进出口企业、有从事出口业务的制造企业、对外贸易公司、货代物流公司，或者是国企、政府机关单位等。

我这里简单分享一下几个外贸行业里比较热门的岗位，也许对你判断自己适合哪类的工作会有帮助。

外贸业务员，简单来说就是外贸行业的销售人员。这是一个销售岗位，相对而言较有挑战性，而且压力也会比较大。这个岗位通常活跃在两大类型企业里，其中一种是实业型，主要是工厂。正因为是在工厂，你在工作过程中可以了解到关于生产、采购、物流等一系列的管理流程。这个岗位同时活跃在一些

贸易公司里，主要工作是接单、跟单。与单纯的跟单员不一样的是，这个岗位的员工主要的工作职责是开发客户，争取订单，要完成公司每年下达的销售任务量，承担着一定的订单责任和接单压力。业务员是个销售的岗位，如果你不追求稳定，又热爱销售，自认为喜欢追求自我挑战，承压能力强的，这个岗位最适合不过了。

外贸采购员，主要就是负责帮海外客户寻找产品。通过对比供应商，选择性价比较高的产品供客户选择。采购员要有一定的产品触觉，对自己负责采购的产品务必具备一定专业知识，能够灵活地寻找产品，对比供应商。同时还需要有较好的沟通技巧，懂得和供应商谈判，为客户或自己公司的品牌争取最好的价格；也需要跟踪下单给供应商后的包括订单备料、生产、出货在内的整个流程。一般外贸采购员和各个供应商都必须建立友好的合作关系，懂得稳定老供应商的同时，也要会物色新的供应商。这个岗位相对来说比较适合细心、有耐心，喜欢寻找新产品、开发新产品的人，且要有一定的谈判技巧。

外贸跟单员（跟单助理），简单一点理解就是跟进外贸/出口订单的人员。要熟悉订单生产、出货流程，然后根据流程跟好订单的每一个步骤，催促订单尽快按照订单计划表完成。跟单员是和业务员、工厂内部沟通的桥梁。当然，也有很多公司的业务员是从这个岗位提升上来的，要求非常细心和谨慎。一旦审单不够细致，有可能导致订单错误而影响生产和出货。

货运代理操作员，给供应商或采购商提供物流运输方案，负责物流操作的具体事宜，拟好发送货物的文书，跟踪好发货、装箱和集港等相关协调和现场管理工作。在跟进货物运输过程中，还担当一个中间人的协调作用。

单证员，主要负责协调公司进出口货物报关、商检等相关事宜；制定进出口单据，确保进出口报关单据准确无误。

到了大学实习期时，我们开始为即将踏入社会做准备了，开始做简历、投简历、选择工作。首先要说的是简历和准备工作。不管你要寻找什么类型、怎样的工作，都必须把简历做得简单清晰、内容饱满。寻找工作应该从简历开始，不要含糊地描述自己的优势，但又不可以复杂化所有问题，既简单又能突出重点是最好的，而且一定要用心地去做好、排版好，突出自己的优势。这样，才会给用人单位带来很好的印象。也许你会因为简历做得优秀，而得到面

试的机会。当然，要从事外贸行业工作的话，是少不了英文版的简历的。细心地把简历的中英文版本，再去投。去面试的时候也带上中英文两份简历，方便用人单位更了解你的情况。

另外一方面就是准备工作，何谓准备工作？从你选择工作那一刻起，就要认真真地去对待。大部分人投简历的时候都会觉得，随便试试，看哪个单位会录用我就到哪个单位工作；另一些人则抱着没关系，等毕业后再说的心态。如果用这样的心态去找工作，你就是在浪费你自己的时间和招聘单位的时间。如果你想找一份真正适合自己的工作，请先做好准备工作。首先你要看清楚自己是否想往外贸方向发展，然后根据上面我所列出的岗位简介分析自己对哪个岗位感兴趣和较适合哪个岗位，再根据这个岗位去寻找一些相关的招聘信息，从而投简历。到了有机会面试的时候，一定要有充分准备。参与外贸行业的面试，除了要准备好中英文简历之外，最好也先练好英文的自我介绍，尽可能流利地把自己的情况表达出来，表现要淡定、乐观。在面试过程中也可以对应聘的公司、职位、工作环境打个分数，但在面试过程中要避免过多提问用人单位。参与多几家公司的面试，对比后选择最适合自己发展的单位和岗位。在选择中，以衡量发展晋升空间为主要考虑因素，不要把工资待遇放在第一位。当然，工资待遇必须符合个人可以接受的水平。

那一年我们参加了学校为我们组织的一场招聘会，到来的都是外贸行业的单位，总共有30多家，有大公司，也有小公司。当时什么都不懂的我们，做好了准备参与面试。烈日底下，我们排着队，一家一家去看，然后再选择3家合适的单位去面试。遇到这种集体招聘，千万不要麻木地去排队，应该先花点时间整体看看用人单位，对比一下招聘职位与自己的要求是否相符，再递交简历等待面试，这样效率会高很多。现场招聘面试气氛相对比较紧张，所以一定要做足准备，尽量放松，自然地将自我介绍表达出来就可以了。

大家后面陆续接到了已经面试过的单位的电话，要求过去复试。复试之前我们需要准备更充分，也可以通过网络了解一下用人单位的一些情况，看看是否感兴趣，然后再去复试。当然，很多东西未必光从网络上的介绍就能看出来，所以建议有复试机会都争取去见识一下，甚至以拿经验的心态去看看，因为每一个复试机会都是在给自己带来多一个选择。另外，一旦要复试，就要提

前做好各方面的准备，务求在复试里表现得更优秀，争取到入职的机会。相信只要你努力准备好，充分发挥好，一定能得到你心仪公司的offer。

根在中国，果断回国奋斗

眨眨眼Chris已经完成了大学学业，几年的海外留学生活并没有让Chris萌生留下发展的念头，因为在她心里面一直有一股很浓的爱国情结。拒绝了很多高薪待遇，抱着回国更能创造价值，发展空间更大的想法，Chris依依不舍地离开了这个生活了几年的城市，回到祖国的怀抱，中国广州。

刚下飞机，Chris就开始寻找适合自己的工作了。她没有多投简历，而是看了很多家公司的招聘信息。虽然读的是工商管理，但毕竟是名“海归”，她想找一份和国际市场有关的工作，于是目标就朝着和外贸有关的工作岗位。几天下来已经陆续有公司通知Chris去面试了。经过筛选，Chris面试了两家用人单位，不到一个星期，便收到了两家公司的复试通知。Chris很紧张，但又非常高兴，开始在对比两家公司的具体情况。两家公司都算是国内规模比较大的集团公司。但Chris心里已经锁定了其中一家——GMC（环球市场）集团。复试顺利进行，从GMC集团的人事部初试到部门经理面试，Chris都表现出色，得到人事部和部门经理的一致赞赏。但就在通知她参加第三轮终极复试的时候，人事部告诉她入职后，她将不能留在广州工作，要根据公司安排分配到珠三角其他地区发展。Chris知道后内心有点失望，但她知道GMC集团是行内较有知名度的公司，而且通过两轮面试，她非常喜欢公司氛围，由前台的美女到HR面试专员，到部门经理，都是年轻而充满活力的人才，这让Chris感受到了满满的活力！她坚信自己加入这个团队后一定可以跟其他人一样，在工作中浑身是劲！

Chris没有多想，就抱着最后一线争取的机会，应约参加了GMC集团的第三轮复试。这次气氛更加紧张，提前半个小时到了GMC集团，里面已经有不少于10人在等待着。Chris把汗擦干，补了一下妆，整理了一下服装，就开始想办法让自己的情绪平静下来，她要让自己更自然地去和面试官沟通，尽最大努力争取进入公司的机会。

听到前台小姐叫到自己的名字后，Chris便随着工作人员进入一个小会议室。这次是大区经理单独面试。帅气的大区经理一身深蓝色的西装衬衣，谈吐斯文有礼，举止投足间尽显大方，让Chris印象非常深刻。一轮自我介绍下来，大区经理肯定了Chris的能力。进行了问答互动后，对Chris就更为满意了。正要最后落实的时候，Chris大胆地提出了一个要求，就是如果有机会被录用，她希望能留在广州发展。大区经理感觉很突然，停顿了几秒，最后还是微笑着说：“我们会尽量协调安排的。”

出了办公室之后手心一直在冒汗，这个提问，对于当时的Chris来说真的需要很大的勇气。Chris开始在猜测自己会不会因为这个要求而丢掉入职机会？Chris知道，自己在刚开始的阶段，留在公司总部的发展空间会很大，学到的东西会很多，机会也多，尽管她也知道大城市的竞争肯定也是最激烈的，但是她相信自己能在这个充满挑战的城市里有一番作为。

等待是痛苦的。Chris收到另一家公司的录用通知，但现在的她已经不敢多想，也没有心思去想，一心只希望自己能入职GMC集团。所以她毫不犹豫地推了另外一家公司的入职机会。幸运的是，一个星期左右，Chris果然收到了GMC集团人事部的来电，通知她被录用了！让她做好准备办理入职手续，并高兴地告诉她，工作地点——广州。

努力了，幸运了，晋升了

从走出校园那刻起，就意味已经正式踏入社会。而踏入社会也是你人生阶段的一大转变。成功要有机遇，成事要有机会。尤其对于刚开始工作的人来说，机会很重要，但更重要的是自己能否好好把握住机会！

踏入社会后的第一份工作的选择，是非常关键和重要的。面对任何一份工作，都应该抱着学习的心态。记住，任何一个领导都不会反感做实事，话不多的人。到任何一个工作单位、任何一个岗位，都必须认真负责，努力完成公司交代的工作，不要嫌多、嫌麻烦。工作量大，证明公司对你放心，愿意将机会留给你，同时，你学到的知识也会更多；工作量少，也别荒废自己，努力向领

导争取更多自己力所能及的工作。相信只要你努力，一定可以越做越多，越学越多，收获也会随之增长的！

培养自己成为一个心态好，少说话，多做事的人。事情要往好的地方去想，不要把自己拉到黑洞里去。俗话说，物以类聚，人以群分。要多向充满正能量的团队靠拢，用这股正能量去面对社会，面对生活和家庭。

Chris的职位是国际营销顾问，是一个销售岗位，是公司里主要面对客户的部门。对于一位销售来说，形象非常重要。第一天入职，Chris也精心打扮了一番，虽然其貌不扬，但整洁的衣服配上淡淡的妆容和少许香水，立刻气质尽露。这身打扮让Chris信心满满地踏入GMC集团公司，开始创造她人生的价值，放飞梦想！

那天新入职的同事不是一般的多，光是这个岗位集中培训就有10多人。为期7天的培训让大家认识了一批新朋友，一批拥有共同梦想的年轻人。Chris庆幸自己并不是孤军作战。很快，Chris就适应了公司的生活，但令她倍感压力的是团队里面全部都是拥有傲人学历背景的优秀人才，有清华、北大毕业的学子，也有欧美留学回来的“海归”。尽管如此，在Chris看来，能和优秀的人在同一起跑线上奔跑是幸福的。Chris深知，尽管自己已经顺利入职，但在销售岗位，业绩优秀才能证明自己的价值。怎样才能在这群人里脱颖而出呢？必须比别人付出更多！所以Chris也立下信心，定好目标，要求自己在1年时间里必须干一些成绩出来！此时的Chris心里已充满了斗志！

培训期过后便响起了起跑的鸣笛声，Chris更是进入了销售的高度热情中。公司早上9点正式上班，每天8点30分Chris就会准时到达公司，打开手提电脑开始计划当天需要会见的客户，9点正式和客户们预约。为了有更多机会接触客户，她把握好每一分每一秒的工作时间。

经过分析，Chris发现大部分同事都集中在热门的市中心区域做开发工作，郊区基本一片空白，但其实郊区的客户资源更多，只是去郊区见客户要花比市区多二三倍的时间，无论是车程还是找路，都更加耗时。尽管如此，Chris还是看中了这片空白，给自己做了一张开发规划图，主要针对郊区来开发客户。Chris知道其中最大的问题就是交通不便利，其次就是有的客户单位周边环境都是比较荒凉的，可以说如果白天去见客户，中午连吃饭的地方都未必能找到。