

长 篇 职 场 成 长 小 说

做单三部曲
终结篇
ZUODAN
SANBUQU

赢单

成交前的鏖战

WIN THE ORDER
BATTLE BEFORE THE DEAL



沈童◎著

山西出版集团
山西经济出版社

长 篇 职 场 成 长 小 说

赢单

成交前的鏖战

WIN THE ORDER
BATTLE BEFORE THE DEAL

山西出版集团
山西经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢单 / 沈童著. —太原: 山西经济出版社, 2009.11
ISBN 978-7-80767-247-0

I. 赢… II. 沈… 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 213962 号

赢单

作者: 沈童

选题策划: 赵建廷

张宝东

责任编辑: 张蕾

特约策划: 沙子

特约编辑: 孙珞珈

装帧设计: 木鱼书籍设计

出版者: 山西出版集团·山西经济出版社

地址: 太原市建设南路 21 号

邮编: 030012

经销者: 新华书店

承印者: 廊坊市兰新雅彩印有限公司

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 19.75

字数: 240 千字

版次: 2010 年 1 月第 1 版

印次: 2010 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80767-247-0

定价: 29.80 元



1. 1加1等于多少 / 001
2. 破釜沉舟,出征 / 005
3. 市场,比想象中难做 / 009
4. 相逢不如偶遇 / 014
5. 阴谋和阳谋 / 022
6. 几度交锋 / 030
7. 原来是3亿元的大单 / 041
8. 空城计 / 047
9. 终于见面了 / 053
10. 醉翁之意不在酒 / 057
11. 所有鱼儿,都已经进网 / 064
12. 雾里看花,谋定立项 / 067
13. 经纶的需求到底是什么 / 072
14. 大家都是老朋友 / 076
15. 经纶会议,潜流暗藏 / 082
16. 高估收益,低估风险 / 092
17. 市场广告申请 / 099
18. 当头炮,出头鸟 / 104
19. 保龄球交际 / 113
20. 两颗甜枣 / 122
21. 高层会晤 / 125
22. 出国考察中的名堂 / 132

-
23. 突出变故 / 139
 24. 借花献佛 / 146
 25. 美国十日 / 151
 26. 前有虎,后有狼 / 167
 27. 安插亲信,干预销售 / 171
 28. 克莱尔的威胁 / 178
 29. 出卖 / 189
 30. 多事之秋 / 195
 31. 经纶正式立项 / 208
 32. 箭在弦上,蓄势而发 / 219
 33. 当事情一切都顺利之后,什么都抵挡不住 / 230
 34. 潜规则 / 238
 35. 一个人的战斗 / 250
 36. 天下怎么会有不透风的墙呢 / 260
 37. 客户的暗示 / 265
 38. 站队的问题 / 271
 39. 换卒 / 275
 40. 报价 / 286
 41. 花开有季,该发生的,总会发生 / 291
 42. 谁错了 / 295
 43. 烟花散尽,征途继续 / 304
-

1.1 加 1 等于多少

时间:PM 2:00

地点:锦程大厦 26 楼 B 座

事项:高星(中国)招聘面试

备注:这很有趣! 可以进行最贴近的观察

金建军眯着眼睛,坐在一群应聘者中间,暗中打量着大家。他的右手正轻轻地揉抚着额头眉心,这是他在观察别人,或是思考问题时的一个习惯性动作。

这一位,穿着太花哨了,时尚潮流的东西一样都没有落下,最可怕的是那双一眼看到就有些“触目惊心”的花袜子,形象上,不能过关,Out。

那一位,妆化得浓了一些,过度逼人的香水味,蓬蓬松松的头发,叮叮当当的手饰,还有那一晃一晃的两只大银圈耳环,同样没有什么可取之处,Out。

那个中年男人,穿着整洁得体,形象上无可挑剔。但是,他实在是太紧张了,身体笔挺前倾,摆放在膝盖上面的双手十分用力地绞在一起,手背上泛起

一阵青白。

哎,这个年纪,这个状态……实在是缺乏自信,Out。金建军暗叹了一口气,身体向后顿了顿,保持尽量舒服的坐姿靠在椅背上,然后又把目光投向了下一位。

这个女孩,举止端正大方;穿着一身黛青色的西服套裙,高度适中的黑色皮鞋……没有任何多余的配饰,整洁干净,十分得体;她的脸上施了一点儿淡妆,并不刻意,却显得清新明亮;坐姿状态,并不特别紧张,也不显得过于放松,恰到好处……

他的眼睛一亮。这个女孩,并不熟悉,也不陌生。之前几天,他在网上挑选应聘者简历的时候,曾经见过她的照片。

这是一份十分有趣的简历——

Email 标题:应聘高星(中国)销售职位——程亚的简历

程亚(Vivian),女,26岁,江苏南通市人……

2005年上海复旦大学毕业,营销管理学学士学位……现就职于中日合资(上海)环宇电子株式会社,销售部商务助理……

她的标题简单而突出重点,个人资料清清爽爽,不显冗长。在这其中,一下子吸引住金建军的目光,并使他牢牢记住的却是她的自我评价——“善谋断,能应变,喜读《孙子兵法》……”

善谋断,能应变,如若不是虚言,倒可以成为一个优秀的销售人员。一念及此,金建军的脸上露出一丝微微的笑意。

程亚站了起来,离开电脑桌,回到原先的座位。她在10分钟之内,完成了HR顾问公司提供的所有测试题。

这一类测试题,并不在乎你的答案是什么,最关键的是考量应聘者的心理素质,任何在电脑前犹犹豫豫,反复思考,迟迟不作选择的应聘者,都将被淘汰。

程亚的表现无懈可击,两位HR的专业人士面无表情地在她的表格测试一栏里标上了一个“合格”。

——她顺利地杀入正式的面试。

首轮面试后的第三天上午，程亚又进入了第二轮的面试。这一次的阵容是 Group interview，面试官有三位，除了之前的两位 HR，另外一位是高星（中国）的 CHO 方华东。

相比于第一轮面试，成功晋级到第二轮的人数已经骤减了三分之二，所以，很快就轮到了程亚。

她站起来，拉拉衣角，右手随意地轻抹了一下头发，然后深吸一口气，保持着一种自信十足的状态走了过去，轻轻敲了两下门。

“请进。”

程亚应声推门，进去以后，礼貌地向面试官们鞠了一个躬，问好。

“请坐。”

程亚依言坐下，不坐满，占了三分之二的位子，身体微微向前倾着，进入了良好的准备状态。

方华东见状，微微颌首。他对程亚也有印象，与金建军不同的是，他之所以能够记住她，是因为她在简历上留下的一句话——“如果，我有幸被贵公司录用的话，希望能够为贵公司起码服务五年以上。”

对于身为高星（中国）人力资源总监的他来说，频频跳槽的员工并不讨人喜欢，而一个愿意规规矩矩、可靠的专业的长期员工才是他最需要的。

另外，让他感到十分疑惑的是——程亚的专业是 Marketing management，之前的工作经历是 Commercial Assistant，而现在应聘的职位又是 Sales。

这倒是一个奇怪的择业、就职过程。

“Would you please introduce yourself？”（请介绍一下自己？）首先提问的是一位 HR，用的是英语。

程亚点点头，用十分流利的英语进行了简短的自我介绍。等她介绍完毕，另外一位 HR 紧接着又问道：“Please introduce your current job。”（请简单介绍一下你目前的工作。）

……

这样完全的“英式轮番轰炸”，说的都是“唠家常”一类的话题，但是，程亚丝毫不敢松懈，态度认真诚恳，回答简明扼要，眼神始终保持着与面试官们平

等尊重的交流。

面试已经进行了三十分钟。

她的心里稍微落定了一些。这是一件好事，毕竟没有哪一家公司愿意把时间浪费在他们并不需要的人身上。现在，提问自己的时间越长，对结果来说，越有利。

这个时候，方华东开口提问了：“Why do you want to work for us?”（为什么想来我们公司工作？）他用的仍然是英语，仍然还是“唠家常”。

程亚已经事先作过功课，她十分从容响亮地用英语回答道：“高星（HIGH-STAR）是世界500强企业，自1995始，进入中国12年，主营生产、销售机电类产品，已经成为国内行业之龙头老大。2007年，高星（中国）又大力进军未来的新兴行业——能源……这样的行业前景，这样的强势企业，让人充满了信心，让人充满了期待！我相信，高星（中国）一定可以给我们提供一个施展发挥自己才能的广阔平台，所以，我选择，我期待，能够成为高星（中国）能源销售的一员，与公司，与能源，共同成长起来！”

方华东笑了。

——程亚成功杀入最后的面试。

最后的面试是One-on-one，面试官只有一位。程亚一见到他，就恍然想起：我见过他，就在几天前第一轮应聘面试的现场。

这个人，50多岁，“聪明绝顶”，前额上闪耀着一种智慧的光华。他的脸上始终带着让人温暖的微笑。他的桌牌上没有标明职务，只写着一个名字：金建军。

金建军并不是高星（中国）的总裁，但他却很有可能成为程亚未来的顶头上司。

金建军笑容可掬，他总共只提了一个问题：“1加1等于多少？”用的是普通话。

没有时间容得程亚慢慢仔细地思考。毫无疑问，这肯定不是一个数学问题，而是一个概念问题，一个被限定了前提条件的概念问题。只是，这个被限定的前提条件是什么呢？

她略微思索了一下，用普通话回答道：“1加1等于1。”

“为什么？”金建军依然十分温和地笑着。

她沉声说道：“一个人，再加上一个人，就可以组成一个销售团队。如果两个人能够同心协力，相互信任，真正做到可以合二为一的话，那就是一个十分强大的销售团队。”

程亚看到，金建军的眼睛似乎一亮。

——她成功了。

2.破釜沉舟，出征

锦程大厦 28 楼，高星（中国）总裁办公室。

总裁麦约翰蹙紧着眉头，站在硕大的落地玻璃前，极目远眺着窗外的风景。他的脸色十分阴沉，让整个办公室变得非常压抑。

坐在大班桌对面的方华东好像有些禁不住这样的气氛，轻轻咳嗽了一声，试探着问道：“老板，美国总部那边怎么说？”

“哼！”麦约翰冷哼了一声，没有说话。

方华东心里一冷，侧头看了一眼坐在自己身旁的金建军。

金建军的脸上带着一种似有似无的微笑，他没有方华东那么慌张，眼睛眯地，有着一成竹在胸的态势。他在等，老板既然把他和方华东喊了过来，自然不只是为了给他们脸色看的。

办公室里沉寂了好长时间，麦约翰终于缓缓开口了：“我刚从美国回来，总部已经对能源计划作出了决定。”

说到这里，他转过身来，视线扫过两个属下。金建军和方华东不由一起坐直了身体。

“美国总部决定一次性注资 200 万美元，之后的投资，视我们在中国市场上的销售定额完成情况再作定论。”麦约翰有些疲惫地说道，“这已经是我能够争取得到的最大限度。”

说完这话，他缓步踱回自己的大班椅上坐下，神情十分委顿。

方华东看着他，心里不由有些酸楚，跟着麦约翰好多年，当初，看着他一点

儿一点儿地把高星扎稳在中国,使公司一路成为高星在全球的第二大主力,那是多么的意气风发。可是这两年……特别是为了能源计划……哎!

金建军却没有方华东那么多的感慨,他一张口,打断了方华东的思绪,说道:“有总胜于无。要想取得总部的继续支持,一定要拿业绩来说话。”

“业绩?”方华东接口说道:“不好做啊!托马斯身兼着 VP 和 MD 的要职,一向都把销售部掐得紧紧的,恐怕不会让我们放开手脚吧!”

金建军不说话了,而一旁的麦约翰却有些恼怒地说道:“不成功,便成仁!就算被他掐着,就算是放不开手脚,我们也一定要完成销售定额!”

他那蓝汪汪的眼睛中突然精光大盛,恶狠狠地说道:“你们要清楚,如果销售定额完不成,别说你们,就是我……”

他停顿了一下,目光冷冷地盯着金建军和方华东,然后一字一句地把剩下的话,低声地吼了出来:“也、要、滚、蛋!”

高星(中国)的销售部在锦程大厦 26 楼 B 座,一整个楼层像“鸟笼子”一般分出了许多格段。程亚的位置也在其中,经过前后一周时间的三次面试,她成功地占据了这一个“鸟笼子”中的一小格空间,成为高星(中国)能源销售部的一名 Sales。

上班第一天,她领到了自己的办公设备、随身电脑……她的工作邮箱收到了数封电子邮件。其中包括公司总裁麦约翰发来的对新职员的欢迎信,人力资源总监方华东发来的对公司高层、组织架构、销售和能源发展等等部门所作的一些简单介绍。

程亚花了整整一上午的时间,把所有的系统邮件都认真地看了一遍,很快就对公司概况和人事有了一个初步的了解:

高星(中国)副总裁 VP,托马斯,美国人,兼任市场部总监 MD,是公司的的大内主管;

高星(中国)营销总监 CMO,佐治,香港人,在中国的工作年限即将期满;

高星(中国)人力资源总监 CHO,方华东,上海人;

金建军(Jack·G),原北京德科销售总监;2007年5月,跳槽到高星(中国),正式任命为公司能源销售部执行总监……

北京德科？这可是国家大型能源企业，而且，从销售总监，到销售执行总监，这在职务上，分明是降了一级……程亚不由有些疑惑起来。邮件信箱突然又再“嘀嘀嘀”地响起，发邮人正是刚刚任命的能源销售执行总监、她的顶头上司——金建军。程亚点开邮件。

致能源销售部全体新同事：

各位新同事，你们好！

我是高星（中国）能源销售部门的执行总监金建军……

大家都是当今社会的青年才俊。你们中的每一位，都是经过我亲自面试招聘进来的。每一位，都是有着突出表现和卓越成绩的职场精英。但是，不管你们以前的成绩有多么的优秀，从进入高星（中国）这一刻开始，那就是一个新的起点！你们究竟能不能在这个新的起点上奔跑起来？你们究竟能不能在这个新的岗位上取得成绩？得到公司的认可、同事的认可、自己的认可……现在，我还无法置评……

同大家一样，我也是高星（中国）的新人；同大家一样，我也是站在这个新起点的奔跑者……

当初面试的时候，我问过所有人一个相同的问题——1加1等于多少？这个问题，在数学上，只有一个答案；在每个人的理解中，可能会有无数答案；而在今天，我告诉大家，我的答案——我代表其中的一个1，而你代表着另外一个1，我加上你，再加上无数个你们，那就代表着一个完整的团队！今天，我们有幸能够齐聚在高星（中国），那也意味着——从今以后，我们就是一个完整的团队。

在此，我对大家没有太多的要求。因为，我的，你的，你们的，所有人的实力都将在今后的团队合作中一见分晓。

孰优孰劣？统统都让时间去证明吧！

……

整封邮件慷慨激昂，程亚的血液不由得沸腾起来。

之后几天，公司对新人们进行了各种各样的培训，从产品到技术，从技术到服务，从服务再到销售理论，以及目标客户的研讨等等……

这样枯燥的日子过了半个月，培训结束了。金建军在销售会议上，给大家划分了各自的销售区域。

程亚被分配到了华中地区，主要的客户群集中在湖北武汉一带。她没有太多意见，从公司销售势头和高星品牌的知名度来讲，华中地区不是最好的，也不是最差的。

销售会议过后，金建军又挨个儿轮流跟每个即将“发配”的销售人员谈一次话，鼓舞一下士气。

轮到程亚的时候，金建军直奔主题，开门见山地问道：“薇薇安，谈谈你对华中市场的想法和打算。”

“嗯。”她想了想，缓缓说道，“公司对于华中市场的控制力和影响力比较薄弱，而华中市场的竞争一向十分激烈。所以，我认为在销售之初，我们需要针对一些特殊客户的需求，提供特殊的产品、技术或者是服务来进行市场攻关。”

金建军微微一笑，和蔼地说道：“我们作为销售，应该不用怕什么市场竞争。因为，越是竞争厉害的地方，我们越有可能捡漏。鹤蚌相争，渔翁得利，就是这个道理。对手之间，竞争得越厉害，可能露出的破绽也就越多。我们可以从中学会选择和避免，以他人为鉴，修正自己的不足，发扬自己的长处……”

程亚认真地听着，点了点头。

“对于公司的能源产品，你应该已经初步了解了吧？”金建军又问道。

“是的，老板。”她干脆利落地回答道：“虽然不能说把产品和技术全部了解透了。但是，对于其特征和用途，包括销售方面的一些参数，我都已经作了详细的备忘。”

“嗯，很好。产品是销售的根本。”金建军笑了笑，随意地把话题一转，说道，“公司在华中设有武汉营销分公司。在那儿，他们会给你提供一切生活和工作的方便。”

“不过，”他顿了顿，把身体往后面的椅背上一靠，看着程亚，缓缓说道，“在销售工作中，凡事都要依靠自己的努力才能达到目标。你可明白我的意思？”

程亚用力地点头，表示明白。

“明白就好！”金建军微笑着，随手拿出一份早已准备好的资料，递给程亚

道，“万事起头难，我这儿有一些客户资料。你可以研究一下，寻找一个突破口。”

“好的。”程亚站起来，双手接过资料，说道，“谢谢老板。”

“嗯，那没事了，你出去吧！”金建军温和地笑着，“加油，好好干！”

“嗯！”程亚再次重重地点头。

金建军微笑地看着程亚离开。他坐在椅子上，眯着眼睛，右手轻揉着额头眉心，陷入了沉思。

他蹙紧着眉头，再用手一点儿一点儿地抚平，仿佛试图要把所有的烦恼都一点儿一点儿地抚平。他的脑子里努力地想要把所有事情都考虑得更远一些，但是，眼皮底下的状况已经足够让他头疼的了。

这是破釜沉舟的一战，不成功，便成仁。

许久过后，金建军长叹了一口气：当初，自己从德科出来，加入高星，这不是一个正确的选择呢？如果说，自己的手中正握着一盘棋子，那么，自己又何尝不是别人手中正握着的一枚棋子呢？

罢了！他抬起头，眉宇之中不再有烦恼之色，反而带着一丝淡淡的兴奋——

既已出征，那就一路前往吧！

3. 市场，比想象中难做

六月的武汉，空气略显沉闷。武汉营销分公司的一众人等在汉口最有名的吉庆街上给程亚接风。

营销分公司的老大，张军，36岁，个头略高，身体壮实，说起话来板板眼眼，十分认真，颇有些军人风貌。观其外在，程亚感觉不到很多销售们惯有的精明样儿。

“有朋自远方来，不亦乐乎！欢迎你，薇薇安！”他在席间，端着酒杯，作了简短的欢迎辞。

大家举杯，看着程亚。

她也不拘泥，一句“谢谢大家！”然后十分豪气地一饮而尽。冰冻的啤酒沁凉，微微苦涩。

之后，大家就热闹开了。除了财务周水强是个半老头子以外，其他的都是年轻人，没有太多约束，特别是机电售后的客服芬妮，紧紧地挨着程亚，给她介绍起武汉的一些特色风情，十分亲热。

华灯已上，吉庆街上灯火辉煌，人声鼎沸；各种风味佳肴一应俱全；汉味民韵，艺术表演精彩纷呈，一付歌舞升平的模样。这让程亚有一种错觉：这一趟征途，会是一帆风顺的。

“老大，”席间，机电销售万志成偷偷地跟张军说道，“看起来，这个小妞还不错哦！”

“长得不错？还是性子不错？”一旁的许群丰凑过来，小声地插嘴道，“这都有个屁用啊！再不错，还是一个随时有可能死啦死啦的小炮灰！”

“呵呵，那倒是。”万志成点点头，说道，“两位大老板在能源这一块上的战争，无论谁输谁赢，都会让公司的人事格局发生巨大的变化。这些新丁们，不过就是一群有进无退的小炮灰而已。”

“不过，她真的还不错！”紧跟着，他又嘀咕了一句。

“切，他们是胜成仁，败也成仁。所以啊，”许群丰嗤笑道，“你可千万别看人家还不错，就想要动什么花花心思啊！一定要跟她保持着清楚的界限。”

“我说的对吧，老大？”他向着张军，又问了一句。

张军没有回答。他对程亚本来是公事化的应酬，但是，她的美貌和豪爽却一下子亲和了大家，征服了他。他的脑袋、目光、舌头，身体，以及身体的某些部分，竟然都一齐直了。

人不可貌相，能够爬升到武汉营销分公司老大的位置，他当然不像大家从外表所见的那样简单。而且，他刚刚费尽一切心机，离了婚，所以，对着一切年轻女性，都有一种强烈的征服欲望。

我一定要把你从能源销售，拉到我的身边来……酒至酣畅，张军眯着两只充满着欲望的眼睛，不带一丝掩饰地盯着正在与芬妮聊得亲热的程亚。

欢迎会尽兴结束。

程亚的公寓在吉庆街上面的融兴大厦七楼住家。等她洗完澡，上床休息，

已经是凌晨一点了，但是楼下的吉庆街依然热闹非凡。

她趿着拖鞋，走到窗口，往下张望了一会儿，稍后，又坐回到床上。

也许是初来乍到，新环境的缘故，也许是楼下太吵闹的缘故，她虽然累了，却微微有些兴奋，睡不着，又不想躺在床上数绵羊，只好坐着，把金建军给她的客户资料重新又看了一遍。

这一份资料，在她来武汉之前，就已经反复研究了很多遍。这是一份湖北企业名单和代理商的目录。金建军原来是德科的销售总监，手上自然会有一些老客户。

翻来翻去，一片茫然，无从下手。她的心里有着大干一场的劲儿，却不知道这劲儿从何开始使？

金建军在几个客户的名单上面注了一些很特殊的符号。其中，最醒目的一个是湖北盛元技术发展有限公司，钱盛元。

他用大红色的记号笔在这个名字下面划了两道波浪线，然后在旁边标注了一个“NO.1”的字样。钱盛元的名字出现在代理商目录中，也就是说这个人肯定是华中最大、最有影响力的代理商。

另外一个重点客户也是代理商，他的名字叫姜大中。金建军除了在这个名字下面划了两道波浪线之外，还特意在前面打了一个小五角星。

“小五角星又是什么意思呢？”程亚轻声自语。看了许久，还是没有什么眉目，她想，总归要一家一家去拜访的。

她轻轻嘘了一口气，合上资料，斜靠在床上出神。

“代理商……”程亚默默思考着，嘴里嘀咕道，“如果我能够把这两个代理商全部搞定的话，接下来的事情，一定会水到渠成，不费吹灰之力。”

可是，钱盛元，姜大中，先取哪一个？灯光下，她蹙眉思量着。

夜渐深，楼下的吉庆街依然热闹。

程亚在忙碌奔波一整天之后，倦意终于慢慢地爬了上来。睡倒在床，她很快便陷入了沉沉的睡眠之中，而楼下的热闹，却伊伊哑哑地响了一夜。

张军在自己房间的隔壁给程亚准备了一个单独的办公室，设备一应俱全。他还精心挑选了一盆茂盛的绿色植物，摆放在她的办公桌上，表示自己的用心仔细。

很快，武汉营销分公司里所有人都知道，老大正在泡程亚，只有程亚一副

无知无觉、无动于衷的态度。

坐定下来,她甚至于没有仔细打量一下这个为她精心准备的房间,第一时间拿出了客户资料,开始逐个打电话。

“您好,是 XXX 公司吗?我是高星(中国)能源销售部的程亚……”

“高星(中国)?……”

万事开头难。事实上,即使是世界 500 强,可怜公司在能源行业的知名度,还是为零。

大多数公司一听到高星或是程亚这个陌生的名字,自我介绍还没有完毕,那边的负责人就十分客气地表示:“不好意思,我现在很忙,方便的话,请留下您的电话,稍后,我们再联系。”更气人的是,有两家公司,她连秘书这一关都没有过。

几次之后,她也学乖了一点,电话一接通,率先把金建军的名字报上。

“您好,是 XXX 公司吗?金建军金总监介绍我跟你们联系……”

“金建军?原先德科的金总?”对方按下耐性问道,“你是……?”

“我是高星(中国)能源销售部的程亚,金总监现在是我们公司的销售执行总监。”

金建军原先是德科的销售总监,行业内颇有名声。他从德科跳槽到高星(中国)这样的大事件,几乎是众人知晓的。因此,很多人都会买他几分面子,容得她把话继续讲下去。

这对她来说,是一个良好的开端。只要对方稍有兴趣,她便抓住机会,尽可能地把公司业务仔细地介绍给对方。一个上午,倒也有两家公司表示有意向,让她寄一份产品目录及业务详案过去。

当然,也有些公司好生奇怪!当程亚介绍到金建军的名字时,对方却把电话挂得更快,仿佛金建军这个名字是什么 SARS 病毒似的,唯恐避之不及,就是听听也会受到感染一般。

程亚忙了一个上午,打电话,整理业务资料,按名单目录让快递公司把资料寄送到各家客户手中。这一些,倒是跟以前做商务助理时的工作一模一样。

看起来,销售想要有进展,重点还是在于拜访客户啊!

临到中午的时候,张军从另一个房间打电话进来:“工作怎么样?进行得还顺利吗?中午一起吃饭?”