

一个女业务员的 奋斗

比许三多的精神更……
比杜拉拉的经历更……

蝶舞梦中人 著

YiGe Nv YeWuYuan
De FenDou

怀揣梦想 闯荡社会 历尽艰辛 走向成功

原创文学门户
起点中文网
www.qidian.com



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

一个女业务员的 奋斗

怀揣梦想 闯荡社会 历尽艰辛 走向成功
蝶舞梦中人 著



 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

一个女业务员的奋斗 / 蝶舞梦中人著. —北京: 新世界出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5104-1679-8

I. ①一… II. ①蝶… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 020030 号

一个女业务员的奋斗

作 者: 蝶舞梦中人

责任编辑: 连 慧

封面设计: 青华视觉

版式设计: 袁玉娟

责任印制: 李一鸣 秦光中

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号(100037)

发行部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总编室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 密云红光印刷厂

经销: 新华书店

开本: 710 × 1020 1/16

字数: 260 千字 印张: 16

版次: 2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1679-8

定价: 32.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010)6899 8638

目 录

Chapter 1	001	Chapter 10	092
Chapter 2	013	Chapter 11	101
Chapter 3	027	Chapter 12	109
Chapter 4	037	Chapter 13	117
Chapter 5	048	Chapter 14	127
Chapter 6	057	Chapter 15	135
Chapter 7	066	Chapter 16	142
Chapter 8	075	Chapter 17	147
Chapter 9	084	Chapter 18	154



Chapter 19		Chapter 26	
	161		209
Chapter 20		Chapter 27	
	168		216
Chapter 21		Chapter 28	
	173		223
Chapter 22		Chapter 29	
	180		230
Chapter 23		Chapter 30	
	186		239
Chapter 24		Chapter 31	
	193		245
Chapter 25			
	199		

Chapter 1

又是星期六了,本是应该休息的日子,可田馨今天下午约了大发公司的黄总到公司看样品,如果顺利今天应该可以签下订单,这可是她花了整整一个月废寝忘食谈下来的客户。想起当初第一次见黄总被她拒之门外,到现在终于答应到公司看样品谈合同,这期间虽然辛苦,但能够攻下大发这样的大客户,田馨觉得付出再多也是值得的。或许对于像她们这种做销售的人来说,“休息”只是一个书本名词,因为销售人员的时间永远比别人快一分钟,他们随时都可能会面对一系列的突发事件。做了这么多年的销售工作,田馨已经习惯了这样的生活,已经习惯变化总比计划快的工作特性,所以她总能以一副很好的心态去面对发生的一切。

离下午和黄总约定见面的时间还早,此刻田馨坐在窗前的椅子上,望着窗外那绵绵的细雨。在窗外垂着的电线上,挂起一串水珠,晶莹而透明,像一条条珍珠项链。街边人行道旁边的芭蕉树上,水滴正从那阔大的叶片上滚下来,一滴又一滴,单调而持续地滚落在泥地上。人行道两旁种着许多的花草,雨点从早到晚淅淅沥沥地打在上面,没把它们打残了,反而显得更艳了。

田馨是喜欢雨天的,因为雨是含蓄而美丽的,它不像风那样的狂傲,又不像雪那样的矫情,它总是静悄悄地来,又静悄悄地去。滋润了大地万物,而没一点声响。田馨沉醉在这被雨水包容的世界里,突然手机铃声响起:“少了我的怀抱当暖炉你习不习惯,给你照片看不到我北半球的孤单,世界再大两颗真心就能互相取暖……”多么熟悉的铃音,田馨的心里猛地一跳,以最快的速度接起电话。

“皓,”不等对方开口,田馨便迫不及待地喊出了对方的名字,这是田馨





一个女业务员的奋斗

为张皓专设的铃声,在她的手机里,也只有这一个专设铃音。因为他是她的唯一,所以关于他的一切她什么都是唯一的,接听这唯一的专属爱心电话,田馨的心里此刻充满了柔情与依恋,她对着电话那头温柔地说:“皓,你知道吗,我一直都在等你的电话,我……”

“你现在在哪里?”未等她说完,电话那头一个略带磁性的男声便打断了她。

“我在家里啊。你知道吗,今天又是一个美丽的下雨天,每次到雨天,我都会想起和你一起在雨中散步的情景,真的好怀念,你……”

“今天不用出去吗?”她的话又一次被对方打断了,对方似乎很着急的样子,没时间听她唠叨。

“嗯,下午约了一个客户谈订单。”她调皮地嘟了嘟嘴,好似对方就在面前,一副小女生撒娇的表情,也只有在张皓面前她才像一个撒娇小女孩儿。而在公司,在客户面前,她可是一个坚强而独立的小女人。

“哦……”得到答案后,对方轻轻地“哦”了一下,没有再说什么,而似乎又欲言未尽。

“皓,怎么感觉我们之间的话越来越少了呢?你的电话也越来越少了,是不是你学习压力太大了啊!”田馨关心地说,也为近几个月很少接到张皓电话,或者接到电话也只是短短几句便再无过多言语寻找一个让自己心安的理由。因为,其实从心底里她在抗拒着一些事情的发生。

电话那头沉默了,良久,才听见他缓缓地说道:“你不要太累了,工作别那么拼命,要注意身体。也别太善良了,这样容易被人欺负。要让自己生活得好一些,别那么执著。”电话那头停顿了一下,又接着说,“你的脚有风湿,就别在下雨天里出去了,也别沾凉水,有时间就去医院看看,别再拖了。”

听着他的只言片语,田馨的心里涌起一股暖暖的感动,眼睛里也有些潮湿,她喜欢被人这样关心,她喜欢有一个人会这样惦记着自己,关心着自己,她也喜欢自己可以这样惦记一个人,关心一个人,这样至少可以让她感觉到在这个若大的世界里,自己不是孤孤单单的一个人。

“我知道了,我会注意的。”此时的田馨像个听话的小女孩儿,“你一个人在外面也要注意身体,别太节省了。你不用担心我,我每个月给你汇钱后,还

能养活自己的，所以如果有什么困难，你一定要告诉我。”

这次电话那头沉默得更久，在这种可以听到对方呼吸的沉默中田馨的心里慢慢升起一丝丝不安的情绪。

“田馨，你真的要好好保重自己。”良久的沉默后，电话那头突然传来这样的一句问候，语气低沉而感伤。

田馨心里的那丝不安越来越重了，但是她却又在极力地抗拒着，她忐忑不安地问道：“你怎么了？感觉说话怪怪的。”

“哦，没什么，很久没打电话给你了，想多关心你一下。好了，你下午还要谈客户，我就不和你多说了，电话费贵。就这样了，记得要保重自己，再见。”

田馨本还想说什么，可对方却匆匆地挂断了电话。听着从电话那头传来的“嘟嘟”声，她的心里一阵说不出的恐惧和不安。

“不会的！”她用力地摇了摇头，不让自己往坏的方面想。她知道她输不起，她害怕，她恐惧，她害怕那种一个人的孤独，所以她从心底里抗拒着自己往坏的方面去想。

挂上电话，她的脑海里不由得浮现第一次见张皓的情景，那时的他是一个连学都上不起的贫困学生，可现在他已经是名牌大学的研究生了。时间过得真快，这些年，她省吃俭用地用自己的工资供他上大学，自己也从来没有丝毫的怨言，他们一直都过着这样的牛郎织女般的生活，她也从来没有觉得痛苦过。因为不论多远，总有一个想念的方向。自己怎么可以在这个时候，眼看他就要毕业回来的时候，产生这种念头呢？田馨不禁在心里暗暗地责怪自己：是不是年龄越大，就越怕孤单了呢。但不管怎么说这么久了今天终于来电话了，而且还说了那么多关心自己的话，自己应该高兴的。好了，别再胡思乱想了，今天是个好日子呢。田馨在心里调节着自己的情绪。

虽然今天是阴雨天，通过短暂的调节她的心里已是晴空万里。她想，今天真是个好日子，跟了这么久的客户终于要签单了，张皓也终于来电话了。

就在这时田馨的电话又响了，是公司林副总打来的。

“你好，林总！”田馨礼貌地接起电话。

“田馨啊，有个事得麻烦你一下。”林丛在电话那头缓缓地说，显得很客气。





一个女业务员的奋斗

“什么事？林总。”田馨心里犯着嘀咕，会有什么事是副总解决不了的，需要自己去帮忙的呢？

“是这样的，有个经销商想做我们的产品，我呢，本来安排高小帅去的，但他说他挺忙的根本抽不开身，马松吧又出差在外地没回来。虽然是个小客户，我觉得还是应该去谈一下，我们不应该放过任何一个跟我们合作的客户嘛，不论是大小。所以呢，我就想到了你，你是公司的元老嘛，又一直是销售冠军，拿下这个小客户肯定是不成问题的。我跟对方说，会派我们公司最有能力的销售精英去，他们高兴极了。我告诉他们你十点会到。所以你准备一下，赶快去吧。”林丛一口气把要安排事情说完了，根本容不得有插话的时间。

“可是，林总，我下午约了大发公司的黄总到公司看样品并且最后确定合同的相关事宜。如果十点的话，时间可能太紧，会来不及的。”田馨在心里盘算了一下时间，说道。

“你不是约的下午两点吗？一个小客户，花不了你太多时间，你需要代表公司去一下，不用谈太多，时间够的。好了，就这样吧，我一会把地址发给你。我还有事。”根本不容田馨有说话的机会，林丛就匆匆挂断了电话。其实这哪是商量，明明就是命令，你去也得去，不去也得去。田馨轻轻地叹了口气，她已经习惯了这样突如其来的任务安排了。因为是销售冠军，所以很多事情，似乎自己就必须得去，这几乎已经成为了一种潜规则。田馨没有拒绝过，因为她觉得只要能为公司做贡献，多做点事情也没什么。而且即使她做再多的工作，还是影响不了她每个月照拿销售冠军的称号。因为她会在自己的工作本里，把每一件事情都做好详细的安排与计划，把时间利用得很充分。

既然是去谈客户，必要的资料还是得准备的，田馨连忙起身，到旁边的书桌那里准备资料。因为经常会有客户了解信息，田馨已经把家里变成了一个办公室了。

一会儿短信便过来了，田馨放下手里的资料，拿起手机查看，是林丛发来的。可上面的内容却让田馨感到十分为难。短信上写着：“九龙区朝南路振兴大街 130 号源通医疗器械有限公司，关鹏，电话 13890457790，早上十点请准时到达。”

为了节省开支,田馨租的房子可不是在什么市区交通发达的路边,她在一个比较偏的角落里租了一间老房子,大约都修建了十来年了,从这里坐车到市区的任何地方都得至少花上一个小时左右,所以田馨每天都很早就起床出门,晚上到家也比别人晚。虽然这样的日子很艰苦,但田馨却从来不觉累,因为她的心里装着一个人,她所做的一切都有方向。可现在要从她住的地方到九龙区就算不堵车也足足得要一个小时。田馨看了看时间,都快八点半了。于是她来不及多想,匆匆起身换上一套职业装,并简单画了一个淡妆,拿上刚才准备好的资料便匆忙地跑出门去。

田馨一路小跑地赶到车站,却发现前面至少有十几个人在等车。她不明白,不是周末嘛,这些人不好好在家呆着,都跑出来干吗。在这个偏远的地方,是很少有出租车来的,在焦急地等了近十分钟后,她好不容易挤上一辆去九龙区的公交车。车上的人真多,她瘦小的身体在拥挤的人群里,显得更加弱小了。而售票员还在一个劲儿地不停喊着:“大家往里走走,走走,门口还有人还没上来呢!”在又一轮的拥挤之后,车终于开动了。田馨站在人群中想伸手去抓扶手,可她被挤到了过道的中间,根本就够不着。而且她很快发现,在这样拥挤的车厢里,她不用抓扶手也不会倒下,因为前后左右都是人挨着人,人贴着人,于是她索性不抓扶手,就这样挤在人群中间。

这个城市的交通真是让人郁闷,虽然道路一年一年在扩宽,立交桥也在一座座地建,可是似乎修建的速度永远比不上车辆增加的速度,一到早晚高峰期,依旧堵车。车就这样一路“龟爬”好不容易进入九龙区,可却停了下来,再也爬不动了。听前面的人说,是因为前方出了车祸,本是小擦碰,可双方车主因赔偿没谈好,都不愿撤离现场,报了交警后就这样僵持着等交警的到来,于是后面的车便排起了长龙。车里的人变得躁动起来,有些人开始骂出事的司机不道德。

田馨看了一下手表,都快九点四十了,可这车还没有一点要动的意思。于是她大声喊了一下司机,要求下车。司机在确定前后没有交警,也没有摄像头的情况下,给她开了门。田馨几乎费了所有力气才从那拥护的人群里挤出来,下了车。人刚一出车门,田馨便听见后面“砰”的一声,车门以最快的速度又关上了。





一个女业务员的奋斗

田馨站在路边用手整理了一下被挤乱的头发和衣服。看了看现在的位置,她知道从这里到朝南路大约还有三公里左右的路程,如果走过去的话,至少需要半个多小时,可现在又堵车了,又没有车可坐,看来只有跑了,于是她脱下穿着的高跟鞋,拿在手上,并将包挎在身上,用一只手紧紧地压着,赤着脚向朝南路的方向跑去。第一次见客户,如果都不守时,那给人会留下不好的印象。她就这样提着鞋在马路的人行道上疯跑着。

蓝宇帆此刻正坐在车里消磨着时间,刚到这个城市,便遇到频繁的堵车,他真为这个城市的交通感到痛心。他坐在车里靠窗的位置上,把头转向外面看着窗外的风景。第一次来到这个城市,总得好好欣赏欣赏吧。于是他把手机调到照相功能,然后举起它对准车窗外盛开的鲜花,正当他准备拍摄的时候,一个人影闪进了他的镜头里,这个人瘦瘦小小的,却穿着一身职业装,虽然穿着这么正规的职业装,此刻手里却提着一双鞋子,光着脚在人行道上奔跑,这跟她一身的装束及不相称。蓝宇帆不禁哑然失笑,是什么事情,要这么赶呢,以至于连形象都不顾了?于是他将镜头对准那个人,“咔”一下,很可惜只拍到了一个奔跑的背影。蓝宇帆笑了笑,把它存到了手机了,这也算是他在这个城市看到的一种另类的风景吧。

一阵努力的奔跑后,田馨好不容易到了朝南路,可不知道130号在哪里。问了一下路边的清洁工,告诉她一转弯就到了。于是她停下来让自己稍稍歇了口气,用湿巾将满是泥土的赤脚擦了擦,将高跟鞋重新穿上,并用化妆镜看了看自己,发现除了稍稍有些喘气外,其余的都还好,便匆匆地向转角走去。

来到130号的门前,田馨站在源通医疗器械有限公司门口,看了看时间刚好十点。与其说这里是一家公司,还不如说是一家经营医疗器械的商店。整个公司只有六十平方米左右,里面除了两张办公桌以外,便是杂七杂八地摆着的十几台医疗器械。

自我介绍过后,对方非常热情地接待了她,那个叫关鹏的负责人一边给田馨倒茶一边说:“我们只是给你们公司去了个咨询电话,原本以为像我们这样小门店,你们这样大品牌是不会在意的,没想到居然派人亲自上门了,大品牌的服务就是不一样。”老板显得很激动。

田馨礼貌地笑了一下说：“客户没有大小之分，只要买我们的产品，就是我们的客户，我们会忠诚地为你们服务，这是我们应该做的。”

田馨看了一下这个店面，按理说他这个规格根本达不到公司直营经销商的资格，他只能从该区的代理商手里进货。本来让代理商的业务员来谈就行了，可为什么林总非要自己来谈呢，田馨有些疑惑。可是既然来了，就得认真地去对待，因为无论他将成为直营商或者是从代理商手里进货的门店经销商，他最终也将成为公司的客户，所以都应该一视同仁。

田馨从包里拿出产品资料与老板洽谈起来。针对他们门店的实际情况和目前市场上畅销的机型，田馨给老板提了一个门店的规划建议。她站起来又在门店里环顾了一圈后，然后拿起纸和笔，对老板说道：“这是你门店现有的图纸情况。因为你们的面积太小，办公区和产品展示区安在一起，给人的感觉就非常地凌乱和不专业，没有门店形象。你可以将这些小的按摩器之类的东西退下去，把这一块地方空出来。因为这些小东西，现在在商场和超市里都能够买得到，价格又相当便宜，你卖这样的小仪器实际是赚不了多少钱的，还浪费你的有限的空间。”田馨边说边不停地在纸上画着，老板听得直点头。

“这块空出来后，就把办公区域移到这里，做一个简易的隔断，把办公室和销售区分开来，然后现在的办公区域就用来做精品展示区。我看了一下，至少可以摆上三台机子。精品展示区公司会有统一的装修设计，你成为我们的经销商后，公司会派专业的广告公司来免费制作，这个区域只能用来摆放公司的形象产品。这样一来，因为它正好正对大门，所有路过的人第一眼就会看到最具形象的几款产品，有统一装修的门店形象，那么你整个门店的形象就提升了上去。”说到这里，田馨用笔在目前的办公区域这块画了一个大大的圈，标注出来。老板一直赞同地“嗯”着。

“还有关总，我刚才注意了一下，你一共摆了十一个机子，但却有四种不同的品牌。或许你是觉得这样顾客的选择范围要大一些，不要这家的，就选另一家的。其实，这是你们的大忌。你不是卖日用百货，需要商品琳琅满目，你是一个专业的医疗器械销售点，太多的品牌反倒会让人觉得不专业，像是一个杂货店。而且因为你的货都是从不同的厂家的代理商那里进的，因为品





一个女业务员的奋斗

牌多,你就不可能拿到公司的好折扣,而且资金的投入分散后,也不可能拿得到好产品。我看了一下,你摆在这里的产品,几乎都是些在市场上不太畅销的机子,虽然价格都不高,但市场反映并不怎么好。”

“对,对,这些机子也就有一两款能正常销售,其他的有的时候都摆好几个月才能动一台。”田馨的分析很到位,一下子找到了老板的死穴。老板一边点头,一边说着上面的话。

“关总,现在既然愿意和我们公司合作,就可以利用此次机会,将店面进行整体的改造,做成我们公司的一个产品专卖店。我看了一下,如果你全摆上我们公司的产品,加上精品区,你一共可以上到十五款,十五款就可以从小型仪器到大型器械,从特价机到高端机都选择代表性的产品。这样顾客的选择余地也大,要大的有大的,要小的有小的,要便宜的有便宜的,要多功能有多功能的,顾客也会觉得很专业。而且我们会定期派专业的人员对你们进行培训和产品维护。所以产品知识和售后一块,你完全是可以放心的。”田馨专业地说着。

“这个我倒是很放心的,你们公司的售后一直是业界公认的。只是做成专卖店后,我现在的这些产品怎么办呢?而且总有些人,他是买不起像你们公司这样的品牌产品的,他们需要一些杂牌便宜机。”老板说出了自己的担忧。

“这你就大可放心,对于你现在的库存机子,我们会派专门的促销队伍,进行产品清库销售,那个时候,只要保住成本就可以了,关总就不能再想从这批机子上赚一笔钱。因为处理掉这些机子后,专卖店的形象才能提升,才形成真正意义上的专卖店,其实这对你并没有损失,后期的效应,会让你把现在少赚的钱都赚回来。因为跟着一个品牌企业,你会有长远的发展,而如果你老是做一些杂牌,除了所谓的眼前利润外,是没有发展前景的。因为杂牌的产品质量和售后都是没有保障的,你现在赚在包里的钱,说不定什么时候就会往外掏出去。”

“这倒也是。”老板心中的疑惑一下子被解除了,露出了释怀的微笑。

后来的一切便进展得很顺利,因为老板想做公司的产品,所以对品牌这一块就不用做太多的推广,主要卡在款项的问题上。由于是小门店,而且老

板前期一直经营杂牌,所以资金实力并不强大,如果要做专卖店,首期投资都成问题。田馨便给老板出主意,让他跟公司的信贷科签订协议,以房屋做抵押,公司拨付信用额度先将专卖店开起来,然后以分期付款的方式在半年之内将所有货款付清。老板对此非常满意,便很快地签订了专卖店的合同,并约定周一到公司信贷科办理相关手续。

时间过得很快,一晃就三个小时过去了。产品及相关政策都谈完了,关老板非常感激,抬眼一看时间都十二点多了,到了吃午饭的时间。他说九龙区的鱼是最出名的,非要拉着田馨去吃。田馨一看时间,如果吃过饭后,再赶去公司,肯定是来不及了,于是便婉言拒绝。关老板见实在留不住一路说着感激的话将田馨送出门去。

田馨在外面的面包店里,买了一个面包和一袋牛奶,边吃边向公司赶去。到了公司后,她匆匆地穿过走廊时,一不小心便和莫主管迎面撞上,使得莫主管手里的资料散了一地。

“干什么呢,这么风风火火的?”

田馨抬头一看,是莫主管,连忙说道:“对不起,莫主管,我忙着去样品间,所以没看路,撞到你了,对不起。”田馨一边说,一边蹲下身拾着被撞散的资料。

“去样品间做什么?”莫主管问道。

“哦,我约了大发公司的黄总两点来看样品,现在时间差不多了,所以我得赶快赶过去。”

“哦?大发公司?不对啊,早上不是已经签了合同了吗?”莫主管疑惑地说。

“什么?”田馨抬起头,惊愕地看着莫主管,简直如晴天霹雳,田馨被震得不轻。她以为她听错了,便进一步问道,“不可能啊?我约的是下午两点。我说的是大发公司。”

“是大发公司啊,你看合同不是在我手上吗?”莫主管将手上的合同递给田馨。

田馨接过合同一看,上面的的确确盖着大发公司的合同专用章,还有大





一个女业务员的奋斗

发公司老板黄天华的亲笔签名。可明明是约的下午两点,怎么会在早上就将合同签了呢,而且并没有人通知她?田馨再仔细地一看,甲方公司代表上却签着裴梦怡的名字。这到底是怎么回事呢?

“怎么会这样?”她不解地问道。

“我也不清楚,今天早上突然接到林总的电话,说裴梦怡有一个客户要来公司签合同,因为裴梦怡才来公司不久,可能不太熟悉,所以就让我来陪同一下。我赶过来一看才知道是大发公司的黄总,我知道,这是你一直在跟进的客户,可当时林总和裴梦怡都在场,我也不便怎么问。我还以为你知道这件事呢,你不知道吗?”莫大同显然是明知故问,其实他一早就知道了裴梦怡在偷偷地跟大发公司这件事,可碍于林副总的面子也不好说,再加上裴梦怡的背景他便更不好过问了。况且这个合同谁签都是销售部的总量,对他一点影响都没有。所以他也一直装作不知道,也没有跟田馨提过。

“从来没有人和我提起过。这是我的单子,公司的人都知道这是我在跟进的客户,怎么可以这样就让别人去接待呢?”田馨有些激动,“公司的制度里有明确的规定,销售员不可以恶意相互争夺客户。”

“那又怎么样,可现在是梦怡的了。”莫主管淡然一笑。

“为什么?”

莫主管看了田馨一眼,对她的激动又叹又笑:“田馨,你何必呢?”

“公司怎么能这样?我做了很多事情,和黄总都说好了,就等着看样品签合同……”田馨有点语无伦次,“什么叫何必?这可是我的心血啊。”

莫主管冷笑道:“跟你说实话吧,裴梦怡早就加入了这次你与大发公司的洽谈,还是以你搭档的身份,所以对于黄总来说,跟你签合同,还是跟裴梦怡签合同都是一样的。”

“不可能,这明明是我一个人的客户,我一个人在跟进。”

“之前是,可现在不是了,黄总可是大客户,好多公司都在抢他,这么大的一个单子,公司怎么可能让你一个人做呢?”莫主管的目光里甚至还带着些怜悯,“你还不明白么?做了黄总这个单子,业绩会直接上报到总公司,就可能直接晋升公司的管理层,所以公司特别重视这次与大发公司的合作,林副总就特意指派裴梦怡协同跟进。而且林副总还说了,这次能把黄总请到公

司,全是裴梦怡一个人的功劳。”

听着主管特意将“林副总”和“一个人的功劳”几个字咬的特别重,田馨彻底明白了。

她被涮了,被林副总彻底给涮了。就在她向林副总提交要开发大发公司的时候,就在她把策划方案交到林副总手里的时候,其实他就开始利用她了。裴梦怡,传说父亲是某个政府官员,头上顶着父亲的光环,没有经过任何面试和考核,就直接派往销售部的幸运儿。田馨看不起这样的人,但却也知道这样的人惹不起,所以平日里在公司很少接触,但这次不一样了,她抢了她的单子,她不能这样坐以待毙。她望着莫大同,激动地说道:“她这样做是违反公司规定的,我要向方总反映。”

“何必呢?田馨,算了吧。况且,她并没有违反公司的规定。你刚才不是说了嘛,公司的规定是销售员之间不能相互恶意争夺客户。她并没有恶意争夺啊,她签订的都是在公司政策允许的范围之内的。至于方总那边,林总好像也跟他提过。因为你有其他的客户需要跟进,而且好像和大发公司的关系谈得很紧张,所以建议换裴梦怡。这个方总也知道,所以你即使去找方总,也不能改变什么。”

田馨愣愣地看着莫大同,他的一言一语都像一个大锤重重地敲在她的心上。什么叫她和大发公司关系紧张?她怎么从来都不知道,而林丛又从哪里看出来他们关系紧张了?有其他的客户跟进,想必说的就是今天早上林丛给她的这个莫名其妙冒出来的客户吧。事情既然已经成这样了,也无可改变,至少黄总还是成为了我们公司的代理商。但林丛不是应该给自己解释点什么吗?田馨绕过莫大同,向林丛的办公室走去,可刚一走到门口,便听见裴梦怡娇滴滴地对林丛说着:“这次多亏林叔叔帮忙我才能签下这个大单子,我回去一定给我爸爸说,让他找机会谢谢你。”

林副总一听裴梦怡让她爸找机会谢他,心里乐开了花,忙说道:“哪里哪里,是梦怡你自己聪明。”

“可我不想听人家说……是我抢了田馨的客户。”裴梦怡望着林副总嗲嗲地说,“如果没有我的介入,大发公司这个合同应该是田馨的吧,这样感觉好糟,好像欠了她什么一样……大家应该也会说什么的吧,让我压力好大。”





一个女业务员的奋斗

裴梦怡的脸上露出歉疚和无助的表情。

“哪里，是因为你很努力，才会签下这个合同的，你不用担心，这事我会跟大家说的。”林丛安慰地拍了拍裴梦怡的肩。裴梦怡低下头眼里闪过一丝胜利的微笑。

田馨站在林丛的办公室门口，没有推门进去，而是麻木地转身离开了。她知道现在说什么也没用了，合同都已经签了，她所有努力都是给别人搭了一座桥，她被这结果彻底震傻了。她呆呆地在走廊上行走着……