

赵东:

百折雄心在 创业天地宽

个人简介:

赵东,男,38岁,2000年加入平安保险公司,2006年晋升为临沭县东升营业部部门经理。无私奉献,乐于助人,对工作勤恳、认真负责是他优秀的品质。



进入平安之前,赵东在一家果品公司上班,整日忙忙碌碌,却挣不了几个钱,只能勉强过日子。即便如此,也是好景不长,由于公司效益不好,2000年,赵东下岗了。

一次偶然的机会,经亲戚介绍,赵东参加了平安的一个创业说明会,从此他和平安结下了不解之缘。他的人生也因此而改变。

刚开始参加平安人寿培训时,赵东豪情万丈,但真正走向市场后,他才发现开展工作并不像想的那么简单。由于专业知识不够,头两个月,赵东的业务做得很惨淡,这让他产生了放弃的念头。

“当时主管每天都打电话鼓励我。这时如果我放弃了,就辜负了主管对我的期望。”回想起当时的情形,赵

东非常感慨。在主管的鼓励,加上前两个月的拜访经验,第三个月赵东顺利转正。由于当月业绩突出,赵东参加了公司的一个表彰大会,成功离他越来越近。

得知公司要在县城设服务部,赵东一边做业务,一边响应公司的号召做组织发展。经过四个月的努力,2001年临沭营销服务部成立。

2002年,赵东开始组建自己的团队,经过几年的打拼,2006年,赵东成功晋升为中国平安人寿临沂中心支公司临沭营销服务部部门经理,而且有了以赵东名字命名的“东升部”,赵东非常自豪:“这是领导对我的肯定和鞭策,我不能辜负领导和同事的信任,要继续努力。”

对于未来,赵东做出这

样一个规划:今年年底入围双百营业部,推动晋升出15位主管,人力达到200人,把团队打造的既有制度又有亲情,做临沭营销市场最具影响力的团队。

“其实,我们可以做的更多,可以为客户提供最好的服务,比如说我们的一账通,可以帮助客户打理寿险、产险、团险、储蓄、贷款、基金、证券、信托等一系列的金融账户,这个在全世界都是很难实现的平台,我们会用真诚的服务去帮助客户实现一生的规划,让其老有所养,病有所医,孩子有良好的教育,家庭有合理的理财规划,在成就客户的同时,也实现自身的价值。”采访最后,赵东表示。

记者 张涛 魏玉娜

高文发:

放下“铁饭碗” 追梦到“平安”

个人简介:

高文发,男,46岁,2002年进入平安,2008年任平安人寿保险临沂中心支公司费县探沂服务部部门经理。以诚实做人,认真做事为行为准则。



1985年,高文发被安排到供销社工作,在很多人眼里那就是有了铁饭碗。但随着市场逐步开放,供销社的日子也不好过。为了使家人生活得更好一点,高文发辞掉工作在家门口开了一个小卖店,经营烟酒糖茶等副食,勉强够一家人糊口的。但随着孩子出生、上学及房贷压力的增大,高文发日子过得很清苦。

正当他一筹莫展的时候,高文发碰到了带他入平安保险的师傅李士勤。进入平安以后,高文发深深被平安的企业文化所折服,不断学习,追求进步,日常培训中,最晚一个离开教室的是他;工作中,他尽职尽责,诚实做人,认真做事,在费县探沂镇的大街小巷上,常常见

到他一个人骑着摩托车把“保障”送进千家万户。

不懈的努力让高文发取得事业一个个的成功。现在他已经成为平安人寿保险费县探沂服务部部门经理,手下拥有一支近四十人的团队,而现在他的月工资也已经超过了1万元。

谈及成功的秘诀,高文发笑着说:“保险是个人人为我,我为他人的行业,你必须了解客户的需求,把客户的利益放在第一位,在为客户带来保障、收益的同时,实现自身人生价值。”

另外,团队的力量也是无穷的。作为费县探沂服务部的部门经理,从最初的整个部门只有他一个人到现在拥有一支近四十人的精兵强将,高文发十分感慨:“我为

拥有一批不畏艰难、勤奋工作的同事感到自豪,共同的目标把我们凝聚在一起,协作、努力让我们充分发挥出1+1>2的力量。”据悉,目前探沂服务部每年的首期保费收入达300多万元,为全镇近千人提供服务,各项指标在平安人寿保险全省乡镇营业部中名列三甲。

“拥有保险就是拥有幸福,一般商品消耗金钱满足了物质需求,而保险则是在支付保费的同时,资产在不断保值增值。”高文发说,平安是一家综合性金融服务集团,能满足客户全方位金融需求,在平安有未来,坚信在公司的强大平台上,他将带领他的团队飞得更高,跃得更远。

记者 张涛 魏玉娜