

车市她势力

三八妇女节前夕，谨以此文，献给奋战在济南汽车行业各个岗位上的“女人花”们。——编者

叱咤商界的女性管理者本不多见，车市的女老总更属凤毛麟角。八年前，记者曾以《省城车界“五朵金花”》为题，采访了五位成功赫赫的女将。斗转星移，汽车时代的车轮滚滚向前，如今，一批70后、80后女性职业经理人在车市大潮中迅速成长为一支骁勇善战的“红粉军团”。她们再次用响当当的业绩证明：钢筋铁骨的汽车和硝烟弥漫的车市，不只是男人的天下。

(文中图片均由受访者本人提供)

□韩爽



孙蕾：济南坤利汽车销售有限公司总经理
从业年限：12年
经营品牌：奇瑞汽车

自1999年涉足汽车业以来，孙蕾一路辅佐着有车界“铁娘子”之称的坤利集团董事长庄泽锦“像男人一样战斗”着。十年间，这个“女人当家”的汽车企业所取得的业绩，足以令大多数男性同行们翘起大拇指。

孙蕾：戎马十年成就车界“木兰”

略懂排球规则的人都知道，在排球比赛中，“二传手”是场上的灵魂人物，除了要有娴熟的技术外，还要善于随机应变，充分发挥全体队员的特点来组织有效的进攻。孙蕾在企业中所扮演的角色，正是这样一名常年组织市场争夺战的“二传手”。

学习经济的专业出身，让孙蕾有一种过人的严谨和好记性，从毕业到现在，她经手填写的支票汇票不计其数，但从没有一张票据因为粗心填错而作废。以前做销售的时候，孙蕾卖出去的前100辆车，顾客姓名谁、职业、住址她都记得清清楚楚。如今，已经坐到总经理位置的孙蕾更是对公司里里外外的事务“门儿清”，说起制度管理、绩效考核、权重系数这些管理上的专业术语来头头是道。有了摸爬滚打多年练就的功力和底气，孙蕾与她所在的坤利团队将奇瑞一个又一个新产品成功推向济南市场，掀起一轮又一轮销售高峰。

说起日常的工作状态，孙蕾把自己比喻成一辆高速行驶的汽车，她的一天通常是这样度过的：早上8点10分准时到公司，比员工点名还要提前十分钟；8：20分开晨会，布置一天工作，有时候还要加开经理会议；接下来就开始马不停蹄处理一天事务。需要连夜发车的时候，孙蕾会整夜守在公司跑前跑后地忙活，最忙的时候三四天才能和5岁的女儿见上一面。

孙蕾说，其实她特别向往悠闲安逸的生活，特别愿意呆在家里做饭、健身、购物，最好一天一个电话也接不到。但是疲惫之余，想想自己参与着一家年利税600万元的企业的日常运转，往小处说这关系到大中专毕业生和下岗工人200多人的就业问题，往大里说还关乎民族品牌的振兴大业……孙蕾总是一边这样给自己鼓劲儿，一边用最短的时间收拾好心情，继续投入“战斗”。“女性管理企业与男人相比优势在哪里？我认为是一股子韧劲，什么压力都压不倒，比男人还能扛。要知道，这个世界只相信强者，不相信眼泪”。经过十年发展，如今的坤利汽车在济南及周边地区的车辆保有量已经达到4万台，年年跻身奇瑞汽车钻石经销商行列。

尽管承受着工作的重重压力，但在孙蕾眼里，做企业是件苦中有乐的事，乐趣就来自于将困难各个击破后那种雨过天晴的成就感。每当克服了一个难关，就像打了一场胜仗。此时的孙蕾自会用一种女人特有的方式来犒劳自己，“努力工作，才能愉快地生活”——孙蕾笑意盈盈地向我展示她新买的LV手袋和菲拉格慕皮夹，脸上满是少女的满足感。眼前的这位车市“花木兰”，在卸下戎装战袍、远离金戈铁马的疆场之外，又是一番别样的风情。

特别策划 新五朵金花 迎春绽放

省城车界女性职业经理人风采录



徐茜：山东鸿发森江汽车销售服务有限公司总经理
从业年限：15年
经营品牌：广汽本田

《情商比智商更重要》，这是徐茜QQ空间里最近更新的一篇文章标题。走马挂帅一年间，徐茜以女性管理者特有的细腻和温婉，为鸿发森江这家广本4S店注入了灵性，赋予了人情味，软化了竞争对手之间的隔阂和对立情绪。“人和”二字不仅是鸿发汽车的经营之道，也是徐茜的人生信条。

徐茜：情商比智商更重要

在圈里人看来，徐茜走马上任的时机显然不那么讨巧——一方面，广本车的微利时代已经到来，另一方面，激烈的同城竞争让每一个企业管理者都背负着巨大的压力。但在徐茜脸上，你很少看到疲惫和焦躁的神情，取而代之的是一种宠辱不惊、春风化雨的温婉。如果是不熟悉的人，多半会将眼前这位周身书卷气、一头精致的鬓发、说话柔声细语的女子当作一位老师，而不是一家汽车公司的总经理。

“好多客户得知我是森江总经理时，也挺惊讶的”，徐茜笑笑说，她将自己的这种沉静的气质归结于企业性格，“其实鸿发汽车的管理层都是这个样子，没有张扬跋扈的，尤其是面对80后、90后这批员工，亲和力可能是最有效的管理方式了。”

从1996年进入汽车圈，到2010年初坐上鸿发森江总经理的位子，前面的14年徐茜一直做的是财务管理工作。从财务转经营，中间的跨度不可谓不大。但多年的财务工作也为她带来一个先天优势，那就是精于数据化管理和财务分析，这恰恰是作为职业经理人难能可贵的素养，并且非常有利于一家4S店长远的精耕细作。

如果说汽车销售流行“旺火爆炒”，徐茜的管理方式则更像“文火慢炖”，火候足了方能炼出真滋味。在她的带领下，一年来，鸿发森江不是急功近利地提高市场占有率，而是在提升服务品质上磨砺内功。为了带给客户耳目一新的

愉悦感受，鸿发森江对展厅和客休区都进行了重新装潢布局，大到整体装修风格，小到一张茶座、一条窗帘，都凝聚着徐茜的心血；公司花十几万元建立会员系统，定期组织丰富多彩的客户活动，徐茜常常以一个普通车主的身份与客户同行，借此深入了解广本车友们的需求……这一切，都使徐茜成为鸿发亲情化服务的优秀践行者之一。

徐茜夫妇二人都做汽车行业，然而身为“汽车人”后代的儿子反而不喜欢车，“有可能觉得车子占据了父母太多陪伴自己的时间吧。”2010年，徐茜把员工们都送去上海参观世博会，但直到世博闭幕，也没能抽出时间陪儿子去看看，这让她一直心存愧疚。“儿子天天对着世博参观手册看啊看，对里面每个场馆都能如数家珍，但他很懂事，从不闹着要去”。说到这里，徐茜的声音有些哽咽。

也许是因为太了解这一行的酸甜苦辣，徐茜对员工的需求格外看重，每逢员工过生日，徐茜除了以总经理的名义送去生日蛋糕，还会给员工的父母寄去亲手签名的贺卡，公司年会一定要请员工的家属来，让他们一起分享企业成长的喜悦……徐茜说，尽管掌管一个4S店压力很大，但自己做这些事情的时候是很快乐的。

“予人玫瑰，手留余香。我认为最大的快乐是不求回报的付出。我真心地感谢我的每一段经历，它们完美了我的人生。”

(下转D14版)

新生代性能中级车
CRUZE 科鲁兹

GMAC SAIC
上汽通用汽车金融

科鲁兹2011款新增配置

1.6 SL MT 10.89万元
1.8 SE AT 13.69万元

1.6 SL天地版MT 11.39万元
1.8 SX AT 15.12万元

1.6 SL天地版AT 12.79万元
1.6 T 涡轮增压 15.99万元

1.6 SE MT 11.99万元
1.6 SE AT 13.49万元

无需常住户口、无需本地房产、无需担保人，首付2.4万起，科鲁兹轻松“贷”回家！科鲁兹限量版SLMT限时抢购9.99万元起。

800-820-1912
www.chevrolet.com.cn

山东鸿发森泉汽销英雄山路店 电话:(0531)82787000
山东鸿发森泉汽销经十路店 电话:(0531)82072977
山东润艺汽销 电话:(0531)87297866
山东润艺天成汽销 电话:(0531)88772111