



“我一直觉得我很普通,既不是成功的创业者也不是杰出的科研工作者,本来想推掉这个采访,后来我一想,毕竟创业者和科研工作者是少数,大部分青年人步入社会都会从平凡的岗位起步,那我就把我的经历跟大家分享一下,希望也能传播点‘青春正能量’。”

说这话的就是寇晓明,一个长相俊朗的帅小伙,也是山东积成电子股份有限公司副总经理。他不是科研工作者,但他懂科研,他不是创业者,但他懂得如何把本职工作做得更好。从公司最基层的销售业务员到如今成为公司高层,他一步一个脚印,坚定而执着,用自己的真实经历书写了一部男版职场杜拉拉升级秘籍,成为周围人眼中的“打工皇帝”。

寇晓明:

做个坚定执着的“打工皇帝”

本报记者 赵清华

腼腆男做销售
凭实在性格创佳绩

寇晓明是石油工人的儿子。大学毕业后,他没有选择回老家谋一份稳定的工作,而是希望在自己所学的电子自动化专业寻得一席用武之地,选择来到济南一家民营高科技企业谋工作。“当时,企业规模不大,但很有朝气,最主要的是它拥有自己的核心技术。”

工作试用期满后,寇晓理所当然地以为他会被留在研发岗位,可万万没想到当时公司并不缺研发人员,缺的却是销售人员,尤其是山东省外市场的驻外销售人员。这让原本性格腼腆的寇晓明心里打鼓了,但对于这份长期驻外工作,寇晓明父母却比较支持,“男孩趁年轻应该出去闯闯,实在不行咱就回油田。”

就这样在父母的支持下,寇晓明鼓起勇气放手一搏。2001年10月,他与其他两位年轻同事一起奔向祖国的西南角,他们分别负责重庆、四川和云南三个地区的销售工作。在此之前,其公司在重庆和云南两地的市场为空白,而重庆地区的唯一负责人就是寇晓明。

对寇晓明来说,这无疑是一个极大的挑战。寇晓明说,“我不是那种‘八面玲珑’的人,甚至还有点腼腆,是典型的‘实在型’山东人。”他给客户介绍产品也比较客观,是什么就是什么,从不夸大优点也不掩饰不足,更不敢给客户承诺什么。而且,起初与客户交流中还有些紧张,所以,一开始确实比较难,单子非常少,但他始终坚持把产品和服务做好,无论项目大小。

“我之前从没出过远门,初到重庆,吃不了辣,听不懂重庆话,那段时间是挺难熬,但幸好我适应能力比较快。”寇晓明凭借为人实在的性格结识了一大帮的朋友,与重庆朋友聚在一起久了,他也渐渐习惯了辣椒的味道,学会了说重庆话。很快越来越多的人知道重庆来了一个操着不流利重庆话,但讲诚信的山东小伙子。

朋友多了路好走,仅1年多的时间,寇晓明的销售业绩就成为公司西南地区的NO.1。这时公司在云南地区的市场一直没打开,迫于无奈当时的负责人选择离职,寇晓明临危受命负责云南市场,他从重庆转战云南。这次还是他一个人,经过不懈的努力,他又一次成功打开当地市场。

投资方撤资

坚守岗位为企业谋利

2004年,也是寇晓明工作的第4个年头,他当上了成都办事处的主任,负责四川、重庆、云南、贵州四个地区的销售事务。

几年后,公司出现了一场变故,导致很多员工选择了离职,但寇晓明没有动摇,而是坚守在原本的工作岗位上。

在寇晓明看来,公司的研发和产品没出问题,销售也没出问题,公司还是原来那家非



常好的企业,为什么要离开呢?公司重要的投资方撤资可能会给公司带来影响,但它对公司的影响并不会是致命的,这点风浪很快就会过去,他又怎能因为投资方的撤资而放弃这份工作?于是,接下来,他不仅没有动摇继续在重庆工作,而且为公司的发展做出了巨大的贡献。

“我们公司成立之初就是山东大学的几个老师创建的,原本就侧重科研而销售显得薄弱,就像贝尔实验室。”寇晓明说,这也造成了众多科研成果留在实验室里的可悲局面。没有销售就没有利润,没有利润企业何谈发展,寇晓明深知销售的重要性。将实验室里的新科研成果推向市场,才能为公司赢得市场,寇晓明继续推行受欢迎的老产品、开拓新市场的同时,通过各种方式为新产品做推广。

“电力自动化这个行业专业性很强,所以我们公司的销售人员也都是电力专业科班出身。”寇晓明说,他们做的就是专家型销售。公司根据客户的需求为客户进行“私人定制”。

2007年,寇晓明的工作态度与之前没有区别,但却达到了他从未有过的工作强度。正是这一年,他的销售生涯达到了顶峰,也创造了很多公司历史上的第一。“那年我拿了公司的第二届总经理特别奖,总

经理特别奖一年只有一个。让我感到很振奋。”之后他转做了营销管理,任华中大区总监。在大家共同努力下,公司迅速发展,并在2010年成功上市,成为这个领域国内知名的大企业。

再次临危受命

发现更优秀的自己

自2004年寇晓明担任公司驻成都办事处主任以及之后担任华中大区总监,它的主要工作地点是在重庆。2008年,生活相对稳定后,寇晓明在重庆成立了的家庭,虽然工作辛苦,但是有家人的陪伴,他很知足。

直到2011年的一天,公司出现一次“变故”:副总经理离职,并带领了一批人离开公司。这样一次大批量的人员流失,对任何公司来讲,无疑都是一次沉痛的打击。这时,公司总部将此重任交予寇晓明,任命他为总经理助理。

再次临危受命的寇晓明接到消息时,先是一惊,而后感觉到有些难为情,毕竟他的家已扎根重庆。寇晓明说,如果去担任总经理助理肯定需要离开重庆,这样会对家人亏欠很多。但是,妻子理解他,鼓励他放手去做事业,家里有了她不必担心。再次得到家人支持的他,慢慢放下了所有的心理负担,才坚定了为事业打拼的

信念。这次,他将主战场转到了北京。

寇晓明的新任务是协助总经理工作并负责组建北京营销中心,北京营销中心由寇晓明负责后,其迅速成长为公司产值最大的中心,现已发展成为公司的主要销售区。在他突出的工作业绩下,2013年他被任命为集团公司副总经理。

如今作为集团公司副总经理的他,每月都会奔波于北京、济南、重庆三地之间,“业务主营销地在北京,公司总部在济南,家在重庆,哪个都很重要,所以就来回跑。”

鉴于目前国内电力市场增速放缓,电力设备供应相对过剩,响应国家的“一路一带”,寇晓明的团队也筹划去占领国际市场,去年他带队考察了相关国家。寇晓明说,“目前,我国正致力于智能电网的建设,这比国外电力建设超前得多。”

目前,发展中国家电力发展建设潜在需求大,因其本土设备企业技术落后,进口依赖程度高,所以亚非拉三大洲已是国内一批电力设备制造企业输出的主要目的地,而部分发达国家也面临相关电力设施的“老化”的局面。

“人随着企业的发展而发展,企业随着国家的强大而强大。”寇晓明说他们的下一个目标是随着国家地位的上升,公司也发展成为跨国公司。

链接

职场打拼
懂得坚持很重要

在同一家企业,寇晓明一千就是14年,从一个销售业务员到集团公司的副总经理,随着企业的成长,他也在进步。

寇晓明在采访中一直称自己其实很平凡,没有做什么惊天动地的大事情。但他也强调,一个人创业的时代已经过去了,如今的市场发展形势下,尤其是在高科技领域,事业需要一帮志同道合的人一起去成就,各司其职才能将企业做大做强。

“我没有去创业,虽然中间也有机会自己开个小公司可能挣的比现在要多,但我坚持了一路走下来。”寇晓明坦言,支撑他一路走下来的信念就是成就感。从做销售业务员时这种成就感就萌生了,带着公司的产品能为供电单位带来便利,进而服务于千家万户,正是这种成就感,让他与看似枯燥的工作产生不解之缘。

面对现在很多年轻人高频度跳槽的现状,在寇晓明看来,年轻人有追求没有错,但是必须要踏实做好眼下工作,且不能浮躁眼高手低。“年轻人找一个好企业,踏踏实实干,遇到困难一定要坚持才能取得事业的发展。”

享受工作
带来的成就感

早在寇晓明做公司销售员时,工作带给他的成就感便开始萌芽。“通过我与客户的沟通,公司的产品能为供电单位带来便利,进而服务于千家万户。”寇晓明说,那种成就感无法用言语表达,也不是赚钱多少能买来的。

电力作为关系国家民生的重要行业对安全性要求非常高,从事这个行业做这份工作让寇晓明也有种使命感,“一定要把它做好!”

随着寇晓明对电力自动化这个行业的了解越来越深入,他已经深深地感觉到自己作为一名中国电力自动化从业者的自豪。据他介绍,电力行业是国内最早在软硬件上完全国产化的行业之一,自主开发的系统软件基于国产曙光、浪潮等硬件平台,而且从操作系统到数据库全国产化,相比较其他行业走在了前列,为电力的安全生产打下了坚实的基础。在电力自动化领域,国产的设备和系统完全不比国外的差而且越来越强大,完全能到国际市场去搏击。

