

30岁,我站在新的起跑线

□ 专刊记者 韩英英 刘大金



13日,记者来到只楚路上的金岭大众4S店。天气很冷,风刮得人站不住脚。刚走近警卫室,就有人迎上来,竟然是一名销售顾问而不是安保人员。在他的带领下,记者穿过窗明几净的大厅,很快就见到了采访的主角烟台金岭汽车销售服务有限公司服务总监伊凌朋。

2000年,一个国有汽车修理厂改建成小轿车经营企业和汽修企业。

2005年,带着每个毕业生都有的对未来的憧憬,带着对汽车从小就有的喜爱,还带着一身年轻人的憧憬,伊凌朋选择了金岭上海大众。在后来的7年里,历任销售顾问、市场专员、计划与控制、销售总监、售后服务总监等。

我的规划:

五年成为销售经理

经过简单的介绍之后,记者发现,伊凌朋果然如听说的那样,稳重,也很爽朗。他从金岭集团的发展开始说起,金岭汽车刚开始的那几年并不容易,面对冷淡的市场,集团领导选择了坚持,并严格按照最初“客户至上、诚信为本、超越自我、奉献社会”的标准建设企业。2005年伊凌朋进入金岭时,店里只有6个销售顾问,那时每个人干的活都很杂,调车、洗车、卖车等什么都要干。“说实话,刚毕业那会还带着大学生的傲气和浮躁,也想过为什么我要来洗车、调车。但后来想想,也就是在那段时间我洗掉了自己身上的浮躁和莽撞,学会沉淀自己的想法,并且给自己定了一个目标:五年之内做到销售经理,并让公司成为烟威青地区

的第一名。”伊凌朋向记者讲述了他的经历,“在这个过程中,我也想过放弃,因为真的有很多想象不到的困难,但收获总比困难多。汽车是我喜爱的行业,我把自己的发展和企业发展融合在一起,遇到新的困难我就静下心来思考出风险系数最小的方案,打稳牌。公司领导一直用严格标准要求每一个员工,这么多年一直坚持对客户、供应商都讲诚信,整个团队都在不断完善。现在我达到了预定的目标,比预期的多花了一年时间,但并没有偏离我的信念。”

面对选择:

高薪不是唯一追求

现在,金岭上海大众有18名销售顾问,比七年前翻了三倍,销量却从当初的年销量600台增长了四倍多,达到2400-2500台。

伊凌朋已经带出一支专业化的团队。当记者问他最常跟同事讲的一句话时,伊凌朋思考了一下说:“我常讲的话很多,但面对现在这支由80后、90后组成的年轻队伍,我告诉他们——选择很重要。我的经历就是这样的,这是我大学毕业后的第一份正式工作,也是我坚持至今的工作,我已经把这当成我的事业。选择一个自己喜欢的工作,选择

适合自己发展的行业,只有这样你才会愿意为之付出。薪酬是在付出之后的回报,往往认真付出之后回报总是不错的。也曾有企业出年薪几十万让我担任总经理,但我知道那已经不是我唯一追求。”2010年有将近一年的时间,伊凌朋每天中午都错过午饭时间,他说:“其他时间都太忙,只有中午大家都可以休息了,我才能静下心来让自己思考更多问题,不知不觉就错过了午饭时间。”

经过十几年的努力,金岭上海大众在山东地区名列前茅,获得了全国五星级经销商、全国销售卓越客户体验奖、全国优秀管理者——丁玉强、全国优秀销售总监——伊凌朋,目前金岭上海大众4S店销量占烟台总量42%。伊凌朋说:“我们获得最多的是团队荣誉。”这也是他最欣慰的事情。

新的起点:

用挑战来完善自己

在把上海大众所有的奖励和荣誉都摆一边之后,伊凌朋又有了新的思路:汽车销售总会有一个饱和点,目前销量已经做到第一,他对销售工作已经完全吃透,他要开始挑战以前并不在行的售后服务,他不仅看好售后服务的



烟台金岭汽车销售服务有限公司服务总监伊凌朋

市场行情,也认识到售后服务对品牌的重要性。2012年3月,伊凌朋将自己对这个行业的思路和想法整理清楚后,经过总经理、大区经理、厂家管理层的面试答辩,获得认可,担任起烟台金岭汽车销售服务有限公司服务总监。用现在的流行词形容,他是一个始终充满“正能量”的人。

“到现在,我还是每天八点

上班七点半就到岗,晚上很少能在八点半前离开,需要做的事太多。有很多挑战是有风险的,效益越大风险也就越大,我要保证在能驾驭这些风险的情况下,为企业争取最大的收益。”伊凌朋这样说道。

采访结束时记者才知道,伊凌朋生于1982,刚过三十岁的他,又将开始另一个征程。

致尚品味 光华印证

——CC风华之旅2012全新启程



这是一次长达千余公里的激情试驾,这是一次至臻汽车科技与中华美食文化相互印证,致雅风华,由此而兴;这是“史上最美大众车”CC的深度体验,风华之旅,激情再现。

此次一汽大众的CC风华之旅根据路线设计和文化内涵的不同,全程共设有三条文化旅行线路:青岛—威海—烟台的“东海探幽”之旅;宜昌—神农架“仙峰寻道”之旅;苏州—无锡—扬州“江淮闻香”之旅。活动包括激情试驾、美食探秘、文化品味和CC之夜等多项环节。

2012大众集团第三季度销量8年来首度超通用集团。其中,一汽大众掀起销售狂潮,截至9月,总销量领跑中国车市。主力车型速腾9月销量突破2万辆,与迈腾、高尔夫和捷达一起,均在细分市场数月蝉联排名第一。一汽大众车型长期以来强调厚重扎实、品质可靠的“亲民”品牌形象,拥有领先科技和物美价优的双重实力。但一汽大众的CC月销售量竟也达4千多辆,细分市场份额达到18%

20%。这辆不太像大众风格的很有“时尚范儿”的高级轿跑,居然创造如此惊人的成绩,不禁让人感到哑舌和困惑不解。

一汽大众CC自上市以来,就以其“史上最美大众车”的至臻风华吸引了世人的目光,走在汽车艺术时尚界的前沿。并斩获了无数奖项,包括汽车设计界顶级奖项——“欧洲车身设计大奖”和德国红点奖“最佳设计品质奖”,“有史以来最美的大众汽车”的赞誉也得到了广泛的认可。今年,一汽大众的旗舰级中高级车CC 3.0 V6车型推出,凭借强劲动力和大众汽车的领先的科技配备,向豪华阵营发起了冲击。同时CC 3.0 V6对大众在华B级车市场品牌形象也有了大幅的拉升。

在竞争白热化的今天,CC创造的销售奇迹绝不是偶然的。作为一汽大众品牌的旗舰车型,CC凭借优雅动感的设计、精益求精的材质工艺、出色的驾控体验和丰富的安全配置,让更多中国消费者尽情享受动感与优雅完美结合的独特魅力。

烟台论坛“我的汽车,我做主”活动圆满结束



11月9日-11日,烟台论坛主办的“我的汽车,我做主”活动在烟台国际博览中心成功举办,活动详见烟台论坛汽车频道!2012烟台冬季车展主题

活动——烟台论坛“我的汽车,我做主”一起来涂鸦吧。超过500组家庭的,近2000多个烟台市民,用不同的方式,参与到汽车涂鸦活动。在三天时间里,车友家庭,通过这个涂鸦活动,收获了满满的乐趣和赠出的小礼物,在这个冷风凛冽的初冬,收获了满满的温暖和快乐!烟台论坛感谢大家的支持和参与,孩子们天真无邪的笑脸永远地留在了这里!和所有的网友一起,来享受涂鸦的乐趣!明年的春季车展,烟台论坛还将把这个乐趣带给更多的朋友们,欢迎持续关注。 通讯员 吴海燕

陆风感恩豪礼乐购季

• X8都市先锋版99999元
 • X8探索版2.0T柴油款两驱豪华型123800元



11月17、18日 陆风试乘试驾 进店有礼

100 百冠十年, 倾情感恩。现选购X8全车型, 在厂家指导价基础上均可获赠ipad3一台; 乐购回馈, 助燃探索激情。

龙口: 8526638 招远: 8216550

陆风汽车 - 江铃集团旗下专业SUV品牌

烟台陆风汽车销售服务有限公司

幸福路店: 幸福南路3-2号
销售热线: 0535-3608148 3608149

机场路店: 鸿运汽车城158号
销售热线: 0535-2910089

价格咨询热线: 400-8833-666 江铃控股有限公司 www.landwind.com