

# 冒暴雨步行送合同打动代理商

## 滨州移动博兴分公司孙雪莲用执着和热心赢得客户认可



践行群众路线 走进移动基层

滨州移动博兴分公司孙雪莲从1999年开始从事渠道管理工作,凭着“做事要拼,看事要淡”的信念,在渠道部主任这一工作岗位上,勤勤恳恳,任劳任怨,一直孜孜不倦地工作。

孙雪莲是一个做事执着的人。为赢得一偏远乡镇代理商的认可,她曾经不顾路途遥远,坚持走访半年,向客户宣传移动政策。最后,该店老板说要她拿合同书来看看。结果第二天早上下起暴雨,路滑难走。但孙雪莲没有因为天气原因就推迟

谈判时间,坚持出发,结果在路上汽车陷入泥潭,动弹不得。

“如果要等修车的话天黑也完不成任务,我怕再出现意外,就想走着到客户那里。”孙雪莲说,“当时正修路,很不好走,我就脱掉鞋子深一脚浅一脚地走,走了大约一个小时终于到了代理商那里,到的时候浑身都已经湿透了。”

代理商本来想把这事推了,但是现在看到孙雪莲不顾风雨坚持赶来非常感动,说没有什么理由不去做中国移动了,跟着她干放心,当场就签了协议。

孙雪莲这样的事迹数不胜数,她总能凭着自己的执着和热心赢得客户的信任。“让代理商认可移动是一个艰难的过程,个人的工作方式和

代理商的态度是赢得代理商信任与忠诚的关键,做这一行必须要坚持再坚持。”孙雪莲就是这样凭着一股子执着的精神去完成一次次的挑战,做出令大家惊艳的成绩来。

孙雪莲在工作上的投入是常人无法想像的,经常因为工作而顾不上家。有一次孩子在学校里发烧,老师给她打电话让她马上接孩子,但是她正在跟一个新代理商谈合作,无法离开。等她谈完合作去接孩子看病时,孩子因为高烧时间长发展成了肺炎。“唉,医生告诉我如果能及时送医的话就不会这样了。”孙雪莲告诉记者,“因为工作的原因,经常顾不上家庭,但有时候真的不能因为个人私事耽误工作,我是怕影响公司的发展。”

本报记者 韩志伟 通讯员 邢雯



孙雪莲(左)接受客户咨询。

### 滨州斯巴鲁三周年店庆 零利润团购大型促销会

好消息:破冰价,零利润!万元钜惠,惠动全城!

滨州中冀斯巴鲁三周年店庆来临之际119破冰价,零利润团购促销会将于11月9日下午2点盛大开启,团购仅限3小时,诚邀您的到来。震撼全城的最低价格,机不可失,失不再来,进店还有精美礼品送。

爱车“懂车 玩车 就选斯巴鲁 滨州中冀斯巴鲁全体员工恭候您光临赏车试驾!

我行 我路

滨州中冀汽车销售有限公司 24小时服务电话:400 818 4860 网址:www.subaru-bj.com  
地址:渤海五路黄河十八路交叉口北行500米路东 销售热线:0543-2290888 2290889 售后服务:0543-2290881 客服专线:0543-2290885

### 斯柯达狂欢光棍节 之“脱光”计划

——脱离“光棍”一族,把“爱车”娶回家!

“11.10日上午11:11分1111元装具进店即可抽取,11.11万特价明锐车型,11.11元111.1元装具。这个光棍节不孤单”

SIMPLY CLEVER 专于智 慧于行

SKODA

Octavia 明锐