

MBA人物：赵奕松-在戴尔的夹缝中生存 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/108/2021_2022_MBA_E4_BA_BA_E7_89_A9_EF_c70_108130.htm 坊间流传着几个版本的

“IT四大火坑”之说。在最主流的版本中，戴尔、思科、甲骨文和Computer Associates榜上有名它们都提供薪水不错的职位，但压力也惊人，以致很多人浅尝辄止，迅速离职，并把这些公司称作“火坑”。虽说是“火坑”，但每年还是有大批的优秀人才奋不顾身地跃入其中，赵奕松也是其中一员。

她认为这很好理解，因为戴尔所提供的学习环境和提升空间是很多公司所不能比的。 直销压力来源：www.examda.com

2000年从美国取得MBA学位回国之后，赵奕松进入了同样以直销闻名的贝塔斯曼。“直销是一种模式，它既可以卖书也可以卖电脑或者其它产品。”基于对直销模式的熟悉和了解，在赵奕松加入戴尔之后，可以将将在贝塔斯曼获得的直销经验运用到戴尔针对小型客户的电脑直销上。与大中型客户销售不同的是，赵奕松不可能跟每个买家当面交流，她所采用的方式是在平面媒体、网络媒体和楼宇液晶屏上投放广告；而潜在的买家则会通过服务电话与戴尔取得联系。这种一来一往的模式非常便于公司统计投入产出比：广告费用是投入，通过网上网下方式进行购买咨询的顾客和电脑成交量是产出。在戴尔，一切都用数字说话，那些说明业绩的数字给赵奕松带来了巨大的成就感，但给那些难以承受压力而离职的人带来的，无疑是让人沮丧的挫折感。作为一名年轻的职业女性，赵奕松负责着每年上亿元的市场经费，直接和销售额挂钩。尽管工作压力很大，她依然为自己促成了戴尔在消费

者以及小型客户市场的高速增长而自豪。戴尔的直销模式可以实时监控指标的完成情况。赵奕松说，“从上午的指标完成情况就可以预测一天的指标完成情况，也可以预测到一星期的指标完成情况。”在这样的高速运转机制下，甚至每半个小时就会有业绩数据反馈给赵奕松，让她随时反应并做出调整。这也是戴尔直销所体现的优势没有库存、配置以及价格灵活多变。虽然很多竞争对手由于渠道压货严重而想学戴尔做直销，却不太成功，原因之一在于戴尔积累了大批直销人才，他们跟随并促进了这套直销体系的高效运转。“真的会上瘾！”来源：www.examda.com 像赵奕松这样可以胜任这份工作的人，每天的流程大约是这样：上午8:30到下午5:30在公司上班，参加一连串的会议，讨论各种数据和决策之间的关系，会议之间只休息5分钟。晚7:30回家，稍作休息后继续工作，处理200至300封邮件。与很多公司制定年计划不同，戴尔制定季度计划。赵奕松坦言，这样的工作流程对女性员工的体力是一个很大的挑战。“但是当我看到自己的工作直接影响到每天的、每周的销售额变化时，也是我最大的乐趣。真的会上瘾！”赵奕松已经在戴尔厦门的总部度过了一年多的时间。“厦门的很多员工都是来自上海和北京等地，所以大多数人都是离开了亲戚朋友独自生活，大家工作娱乐都在一起，感觉亲密无间，像是又念了一次大学，交了很多好朋友。”在被外界称作“火坑”的地方，赵奕松却留下了很多快乐而温暖的回忆。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com