

CIO面对系统“振荡”PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/141/2021_2022_CIO_E9_9D_A2_E5_AF_B9_E7_c29_141445.htm 早上，CIO老胡刚在办公室坐下，销售总监老夏就气急败坏地冲进来，对着他嚷嚷：“我们部门的骨干已经走了俩人，还有几个在蠢蠢欲动。这都是你那该死的CRM干的好事！离了这些销售骨干，你替我背Quarter（销售定额）呀？！”老胡平静地看着对方，一言不发，让其尽情宣泄心中的不满。他在夏总监来之前，已经知道了这一情况。文质彬彬的老胡看起来书生气十足，经历却十分丰富：他做过多年的IT经理，又曾主动请缨在各业务部门挂职锻炼过，无论是IT还是公司业务，他都拿得起、放得下。这也正是CEO老王相中他当CIO的原因。对于老夏负责的销售业务，老胡并不陌生，他了解公司的销售情况，也十分清楚销售人员流失的根本原因--CRM系统使销售管理更加透明，影响到一些人的灰色收入。老胡盯着销售总监老夏愤怒的脸，一丝不屑和厌恶掠过心头。他不是不知道老夏的“小九九”。这老夏确实是个能人，为公司营收的快速增长立下了汗马功劳。但是这两年，他的销售部门几乎变成了独立王国，部门的小金库和Sales的灰色收入早已是公开的秘密。他自恃是公司的功臣，觉得公司奈何不了他，却没想到这次CEO决定上马的CRM系统将他的独立王国“削藩”了。老胡清楚此番老夏拉下脸堂而皇之地指责CRM，背后真实的理由其实是上不得台面的。在实施CRM系统前，老胡已经对系统外的人际环境和可能对业务的“影响”进行了充分的论证。这次夏总监的“地震”多少在他的意料之中。老胡这种超

越业务和IT、跨越部门界限，站在企业整体角度考虑问题的习惯不是一天形成的。他也是经过艰苦磨练，才克服了初任CIO时的过于追究细节的毛病。记得刚上任CIO时，由于项目压力大、又总惦着点上“三把火”，老胡整天加班加点，常常泡在机房，或者“赖”在业务现场。每次，CEO老王在这些场合碰见他，都会把他拽出来，告诉他：“你既然已经是船长了，就不能像水手那样洗甲板，这样你会只见树木不见森林，事到临头才发现欠缺通盘考虑。”面对老夏的指责，老胡心中的波澜从他平静如水的脸上一点都看不出来。多年CIO的职业历练，让他深深领悟到CIO比其他管理者更需要精通“驭人术”：他既要获得CEO、董事长等上层管理者的支持，又要“笼络”个性迥异的下属，还必须“摆平”外部背景不同的各路IT供应商；更重要的他还得经常进行跨部门的沟通，从同一级别管理者到各部门的中层经理、基层员工，他几乎都要打到交道。结合“实战”他悟出了一整套可操作的行动指南，练就了平衡矛盾、权衡利弊的本领。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