

一个加拿大能源销售元老的艰辛创业历程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022__E4_B8_80_E4_B8_AA_E5_8A_A0_E6_c70_159274.htm 一个满脸忐忑不安的华人新移民，大过年的，走在冰天雪地，一家一家敲门。一天下来，七八个小时不停地敲门，他自己都不记得敲了多少家，听了多少声"NO"了。业务知识不熟悉，没有经验，不懂应答，也不会研究客户的心理，跑了一整天都没有一单业务的情况是家常便饭..... 这是Bob 描述他7年前刚入行做直销时的一个场景。 一个沉稳从容的中年华人，身着Direct Energy的工作服装，带着两个新人，胸有成竹地敲开一处高级住宅的大门，在向主人说明来意之后，他们被迎进屋内。十分钟不到，宾客尽欢。中年人成功做成了一单天然气合同，还以自己的诚恳、熟练、应答自如，成功地培训了两个刚入门的销售新人。他们接着敲响了一扇大门..... 这是Bob 例举他前天培训新人工作的一个场景。 这两个场景通过Bob Direct Energy公司在安省的六个分销商中唯一的华人老板的描述，也因为前后的反差，成为这次采访后，让我印象最深刻的部分。当然，这两个场景之间近七个年头的过程是最让人玩味的。人的命运，绝对是自己的眼光、选择、努力和坚持的结果，老板 Bob的故事似乎正好说明了这个道理。 淘汰法找高薪工来源：www.examda.com 我是78级机械专业的，毕业于上海，分回老家江西九江一家纺织厂工作。两年后升任分厂厂长，后又考回母校读了研究生。毕业后在上海外贸工作了3年，然后调到香港华润工作。当时华润是香港最大的中资机构，我一直担任中层管理工作，期间还被保送读了美国的MBA

。随着华润在贸易这一块逐渐萎缩了，我开始考虑自己的出路问题。我这个人本身很简单，也不是有很强的家庭背景，一路都是靠自己的努力和实干走过来的，不习惯国内复杂的人际关系，决定移民加拿大。我是1998年登陆加拿大的。一开始我想自己有这个背景和学历，有在香港大机构工作的经验，有时候一个合同的金额高达上千万美金，在亚洲特别是大陆和香港有很多关系。我想自己应该可以在这边谋到一些销售、采购方面的职位。我曾接触过BAY等大公司，他们跟国内都有贸易往来关系，我想我很在行，应该能帮助他们发展业务，可是他们都说不需要，因为他们在亚洲有自己的办事处。几个月下来，我理想的工作都没有着落，就开始寻找生意机会。做生意对我来说，有两个选择。一个是买生意，比如买一个COFFEE TIME之类，但是我们才刚来加拿大，对这边的环境不是很熟悉，对未来也没有太多的把握，我这个人还是比较保守的，投资比较谨慎，而且我还考虑到开店就意味着我们夫妻俩都要投进去，没有节假日，没有自由，而且不敢肯定能否有很好的回报。第二是做外贸，我在国内有些关系，在加拿大也有些朋友，但现在毕竟不是过去，过去别人可以只醺?悖?蛭?冶晨康氛谴蠹?拧O衷谗撬饺俗鼍筒灰谎?恕6?易雒骋子泻苜啻纒眨?慌?醜鑫侍獾幕埃?瞻乳荒甌氛杖肱饨?七共还唬欢?易耐屑淙艘彩俏??俗毳拈律选K?钥悸窃偃??一故欠牌?苏飧鱿敕 找一个满意的工作和做生意这两条路都被否定了之后，在北美还能找到什么样的出路呢？我觉得北美高薪的职业主要有三个：医生，律师和销售。但是前两个需要的前期投入太大了，我有一个朋友在加拿大读了9年，才当上医生。而我已三十七八，不可能再那样去读书了。

所以，我开始关注销售这个行业。我发现，在销售这个行业中，地产经纪、保险经纪要考牌，还要交各种各样的费用，仅每年的广告支出都不少，而能源销售员相对门槛低一些，而且销售的产品是家家户户都要用的天然气和电；虽然没有底薪，但是公司的晋级制度是没有限制的，不像国内的那种论资排辈。这里只要你业绩好，就可以升迁，而且收入可以非常高。我抱着试一试的心态去到一家能源公司OESC。我的经理，一位来自莫斯科大学的数学博士，他对我说的一句话让我印象深刻。他说：这个行业是一个很长久的事，以他的背景，最多只能在这边找到5万年薪的工作。但是他的收入稳定在8至10万之间，而且有很多税务的优惠。他已经做了8年，觉得非常享受，再叫他去别做任何职业，都不感兴趣了。我现在体会他说的这句话，觉得非常认同，如果换我现在去受雇于人，那是不可想象的。 梅花香自苦寒来来源

：www.examda.com 加拿大的天然气是1991年开放的，电力市场是2001年开放的。能源销售员的任务就是给客户签订五年不涨价的能源合同。如果客户不愿意锁定，就按照市场价支付。天然气市场价1998年才7分钱，现在涨到4毛多，基本上过去五年锁定了天然气的客户，5年下来平均会节省1000元。说起来，这个道理人人都懂，但是，在具体的过程中，我们依然要面临各种各样的困难。我们的销售方式是door to door（一家一家去敲门）。经理在地图上圈一个地方，告诉你推销的范围，你就一家一家地敲门直销。这对人的心理和意志首先是一个极大的挑战。 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