

看我的货代生涯，其实做货代也不难 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/469/2021_2022__E7_9C_8B_E6_88_91_E7_9A_84_E8_c67_469424.htm 大家都在讲自己的货代经历，有已经成功的，也有还在探索的，今天我也把自己做货代的一点经历说出来，与大家分享一下。

1.入门 大学后半学期就面试了一个货代企业，而且这个企业在山东地区还少有名气，我的运气比较好，没有笔试，直接面试通过了，不过当时由于我还没有正式毕业（大学后半学期都是给大家实习的,这个都知道吧）算是实行生，每天午餐补助8元。到公司第一个月我跟我们的销售们去跑业务，当时刚刚春节过后，天气还很冷，我记得我跟那个销售坐了很久的车，又走了很久的路，到了我们当地的一个工业园，扫园，凡是挂着牌子的企业我们全敲门，结果当时去了8家，就有一家让我们见到了负责人，可是没有给一杯热水就将我们扫地出门了.....当时就想，这个行业真TMD不是人做的，连保安看我们的眼色都是鄙视的。可是由于我没有社会背景，只能坚持。就这样我跟着业务跑了一个多月，也慢慢了解了这个行业，学到的东西也能联系上实际了，也积累了跟同事，跟领导沟通的方法，更学会了坚持跟忍耐。我到现在都非常感激那一个月的辛苦

2.转机 我进公司一个月后，一个偶然的时机来了，而且我清楚的认识到这个对我来说简直就是天赐良机。公司正式成立了空运部，当时由于刚刚开始做，而且又在郊区，没有人愿意调往那里工作 但是我知道这对我意味这什么，于是我主动申请要到空运部工作，由于我学过物流出身，所以公司领导也很爽快的答应我的要求了。刚刚去空运部的

时间我们只有三四个人，每个人机会要承担很多中工作，我一开始几乎就是一装卸工，进出口货物的装卸，搬运我都参与其中。做了大约一个月左右，公司招了几个装卸工，我就转去做商检了，当时我们这里还没有用九城，都是电脑制作表格格式申报，这个过程我又学习了电脑的使用，一些办公软件也逐渐掌握了。又过了一个月左右，我需要会学校处理毕业事情了，公司这里也对我的表现比较满意希望我毕业能留下。

3.转正 毕业后，我又回到这个公司，但是我依旧没有跟公司谈我想要的薪水待遇，这时我的待遇是试用工资600 其他福利接近1000。对于一个从农村出来的学生来说已经很多了，要知道我的父母要辛苦很久才能实实在在拿到1000的，于是我始终抱着一个颗感恩的心去工作，慢慢我又开始学报关，学操作，由于我领会能力比较好所以当时我就是万能油，那里需要我就去那里，什么忙我就做什么，于是就形成这样一个循环，忙的地方一般都有我，忙的地方又是最重要的地方，重要的地方又是老板关注的地方，于是我就成了老板关注的了~~慢慢我坐稳了公司主力员工的位置，公司也给我制定了发展规划也转正了，1200 待遇（当时在我们这样的小地方也不错了）

4.尖角初露 就在这里我以我的坚韧，耐心，细心换来了公司的信任，将一个十分重要的VIP客人给我维护，就是现在说的客服。在跟这个客户联系的时间，总是细心，细心，再细心，特别是帐务往来肯定是做的明明白白。我总是用心，用心，再用心了解海关商检政策，在客人问道的的时间能第一时间的干净利落回答出来，这样我在这个客人那里就树起了良好的信誉，我提供的对帐单，就可以直接作为结算依据，客户同时也将我作为他们的咨询公司，我也向

来有问必答。做了一年之后这个公司对我的评价及其的高，我们领导也是在那个时间慢慢开始重视我。5.多年媳妇熬成婆 就这样我在公司呆大约有2左右吧，没有提过待遇，也没有发过牢骚，勤勤恳恳的给公司工作。这时机遇有向靠拢，公司承接了一个非常大的项目，我将原来维护很好的客人给了新的同事，参与到这个新项目里来，慢慢跟公司一起把这个客人做下来，做成熟了。就这样经历了一些公司的人事变迁后，我也成了一个管理者，也拿到不错的待遇了。我目前还算是一个成功的，但是我想我还有很多机会可以更进一步的前进，因为我还年轻，我还有激情。写下这些就是跟新进货代行业的朋友一个建议：要有耐心，细心，责任心，忠诚心，不要浮躁，不要牢骚，真的，你做什么你们的老板肯定看的到。如果你觉得你现在的公司有发展潜力，那就坚持下去，不要怕现在的公司小，不要以为小公司就没有你施展才能的空间，你要知道大的总是要经过小的，老板也是从员工做起的。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