

从业务员到营销经理从高中辍学到清华EMBAEMBA考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/619/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BB\\_8E\\_E4\\_B8\\_9A\\_E5\\_8A\\_A1\\_E5\\_c71\\_619189.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/619/2021_2022__E4_BB_8E_E4_B8_9A_E5_8A_A1_E5_c71_619189.htm) 本周日是“三八妇女节”，关于女性自强不息的话题又成为焦点。而在深圳，有这样一位“农村妹子”袁向阳：结婚后不甘平庸，只身一人南下闯荡，并凭着自己的执著、勤奋，在2年内从跑腿的业务员晋升为营销经理，从高中未毕业的“半文盲”到清华大学EMBA高材生……在累过、苦过、哭过之后，袁向阳换来了自己的幸福，如今她已经将全家人接来了深圳，并准备在今年买房买车。为追求梦想婚后独闯深圳对于袁向阳而言，深圳是一个曾经“失败”过的地方。十年前，正读高二的袁向阳由于家庭原因中途辍学，揣着梦想来到深圳，并在福永一家公司里做起了流水线工人。然而，还未工作几个月，她便被公司领导“炒了鱿鱼”。无奈之下，袁向阳回到了湖南老家，并结婚生子，过起了平凡农村妹子的生活。2002年，已经做了妈妈的袁向阳最终还是决定告别深爱的家人和孩子，只身一人重新回到了“跌倒”过的深圳。拆手机熟悉业务来到深圳之后，袁向阳意识到自己的最大优点就是不怕吃苦，于是咬了咬牙，决定从最苦最累的业务员做起。袁向阳所在的是一家专门生产手机配件的公司。她跑到深圳二手手机市场买了一部廉价手机，回到家后将其全部拆开，一一对照哪些是公司所生产的配件。“我将手机拆开才发现，公司生产的产品在手机中能找到几十种，这让我看到了希望，看到了市场的巨大。”功夫不负有心人，在袁向阳做业务员后的三个多月，她的第一笔订单来了。如今，小袁接手的订单额

度每月要达几百万元。2004年，袁向阳由于工作出色，上任营销经理一职。在小袁带领下，营销部门的同事们干净漂亮地完成了一个又一个任务，部门的业绩一月一个新台阶。2005年，袁向阳和另外两位优秀的同事被公司老总送到了清华大学EMBA课堂进行培训。毕业后，袁向阳觉得自己的思路开拓了很多。更多优质资料尽在百考试题论坛 百考试题在线题库 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](http://www.100test.com)