

## 择一城终老，选信立泰奋斗！

文/贾春燕

又是一年叶落时！2011年9月的秋天，我结识了信立泰，一转眼，已经5年了，在最好的年华，倾注所有热情，即使有别离，亦成为最好的证明。



我本是一名护士，体制内的工作与生活，却总是缺少奋斗的激情，而在信立泰，我发现了更好的自己。良好的心态、勤奋与坚持、产品的深度学习、市场的规划、客户的管理、团队的协作，一个合格销售代表需要具备的各要素，都是我在信立泰学到的。正所谓态度决定一切，销售的心态决定了业绩和素质。

信立泰是我做销售的第一家公司，刚来时还不懂怎样做销售，更不懂怎样做一个合格的销售代表，见客户都不知说什么好，但是，我的心态很好！因为在信立泰，大家都是信心满满，斗志昂扬，这份信心同样也感染了我，我深信不管市场如何，我都能做好。

在信立泰，我变得更加勤奋，更加坚持。初来公司，负责的医院之一是太仓人民医院，家住苏州的我，每天早上六点多便出了家门，等下班搭乘最后一班车回到家中时已是晚上十点，虽然很累，每天却很充实。经理经常组织我们学习产品知识、拜访技巧，让我们很快成长，也让我们更好地了解如何做好市场和客户的管理，这些都为我的销售之路打开一扇窗。

2014年3月，因为一些原因，我暂时离开了，去了业界一家待遇不错的外企。因为有了信立泰的销售底子，在外企做起来也得心应手，业绩做的不错，市场也一点点扩大。我开始怀念信立泰，是第一次参加培训的时候，力压外企代表，表现出色，而每参加一次培训，

这种感受更强烈几分。

我慢慢发现 这些让我在外企表现良好的东西 都是在信立泰学会的 我在信立泰结婚、生子，离开之后，反而觉得我就是那个离家出走的孩子，我希望能找到回家的路。也许真的是缘分使然，不久苏州就有一个职位空缺，我毅然决然地选择回到信立泰。

2015年7月，我回来了！  
回来之后，我负责苏大附一的销售，虽然市场很难做，但是我有信心，经得起客户的考验，  
耐得住起初不顺的落寞，因为我相信信立泰，相信泰嘉。



现在公司处于一个变革的时期，很幸运能够一起经历公司的变化，变则通，通则达。不仅公司在与时俱进，公司越来越丰富的强势产品更让我们看到了未来良好的发展趋势，我只想说，回家真好！