

甘愿做一颗螺丝钉

文/郭祥林

又到金秋时节，一个收获的季节。窗外似乎已有了淡淡的桂花香味，我的思绪无法平复，回顾与公司携手共进的日子，感慨万千……

三年前，一次机缘巧合，我接触了泰嘉，从此加入了这个大家庭。刚进公司时我接手的是郊区市场——青浦，那里的每一位客户对泰嘉都非常熟悉。让我印象深刻的是，上至医院高层、科室主任，下至住院医生，不仅心内、神内、干部，就连其他科的医生都对泰嘉非常熟悉。说明公司品牌已经深深植入医生的脑海，这些都归功于信立泰前辈们的不懈努力。

通过两年的经营，终于将市场做大，步入了良性循环的轨道，并成功开发一家二乙医院，那时虽然每天往返需要走一百多公里，但心情很愉悦，看到客户和上级领导的认可，是销售人员最大的荣幸和动力。

今年初由于市场调整，我被调回做市区——长宁区的市场，还带几家民营医院。这又是一个全新的挑战，市场任务艰巨，责任和压力并存。同时还要面临竞品的压力，与此同时公司也在变革，全面引进新的管理模式，这也是公司发展今天的必然之路。

新的管理模式让人耳目一新的同时，也带来了巨大的挑战。各种表格和数据让我们更清楚地了解自己市场上的欠缺，帮助我们更好地完成任务。值得高兴的是通过半年多的努力，销量稳步上涨，并成功抵御竞品的进攻。

回顾这些年走过的路，颇有感慨。曾经彷徨过、痛苦过，但这些都不重要，重要的是做好自己，做一颗信立泰的螺丝钉，不忘初心，用心做事、诚信做人。我会秉承自己这些原则，一直走下去。