

从职场新人到总监级别 90后晋升平均只需4年？

从职场新人到总监级别的升职过程，需要花费多少时间？

上月，全球职场社交网站领英基于大数据分析发布了《中国千禧一代商业决策者洞察》，这份报告显示，60后、70后平均需要10年，80后需要6年，而90后则需要4年，90后决策者的晋升速度远超前代。

记者找了2位2017宁波市大学生“就业之星”，来看看他们从职场新人一路“打怪升级”至职场达人的经历。



汪先锋
找到销售秘诀，从底薪800元升到年薪几十万

1990年出生的汪先锋，毕业于安徽经济管理干部学院。2010年9月，汪先锋供职于医药器械行业做销售。“我不是医药相关专业，对产品的专业知识所知甚少，也没有老师带教。”汪先锋说当时的自己一片迷茫，但生存压力不允许他坐以待毙，“我家境贫寒，而当时薪资又只有800元一月，光房租就要700一月，还有其他吃穿用度，只能逼着自己成功。”

万事开头难，他还记得第一次去拜访客户，被客户扫地出门，那一刻他觉得很委屈。

“为什么别人能销售成功，而我却不行？”汪先锋反复思考着这个问题。

某日，他注意到家里楼下的两个水果店，一家门庭若市，一家却门可罗雀，这是为什么呢？他开始留意这件事。

有一回他看到，一位老太太走进其中一家水果店，老板迎上去滔滔不绝地讲橘子苹果有多甜，最终老太太还是走了。另一家生意好的水果店老板就问老太太买水果给谁吃，得知是给怀孕的媳妇吃时，他挑给老太太的水果就更有针对性。老太太心满意足地拎了一堆水果回家。

这让汪先锋茅塞顿开：“首先要了解客户的实际需求，才能进行针对性营销。”

再次去拜访客户，客户在他的软磨硬泡下动容了，终于给了他一次机会。根据客户的喜好，他在介绍产品中，推荐了几家公司同类型的产品，从产品本身质量、产品售后服务、性价比等等选项中，逐一排除，最后把产品的选择权交给客户。最终，客户感到很满意。

“进入销售的门槛不高，但是要把销售真正做好，还是要讲究策略。”汪先锋表示：“我们要在客户追求产品性价比和销售追求利润中找准平衡点。我相信每个人都有感性的一面，销售应该多为客户考虑，而不是单单为了自己的利益，这会让客户很放心。”

2015年他来到宁波，入职美康生物公司，在短短4个月内，就拿出了亮眼的销售业绩，成为了当年的销售冠军。

凭着出色的管理能力，在2016年汪先锋被晋升为苏皖大区经理。2017年被公司破格提拔为仪器销售部副总监一职，年薪达到数十万元。

在采访中，记者感觉汪先锋，是个一开始就目标非常明确的人。毕业前，他就想好了自己的职业规划：

第一阶段，解决生计问题，先找到一份工作。

第二阶段，提升生活质量，努力工作买房买车，实现更好地生活。

第三阶段，为理想而奋斗，带领我的团队一起用学习的心态追梦。

他反复强调：“学习能力和学习方法是一个人在如今职场中最大的竞争力，这也是我‘火箭升职’的秘诀所在。”