

汪剑君： 小女人凭何撑起 “男人的天下”

记者 崔凌琳 通讯员 申涛

“下半年战斗的号角已经吹响，面对剧烈波动的市场环境，我们唯有聚焦优势，聚合力量，思变求变，创新落地。让我们再次踏上新征程，锁定目标不放松，征服前行路上的一切困难，真抓实干，高效执行。不忘初心，聚·变，赢未来！”在刚刚结束的轿辰集团年中大会上，“掌门人”汪剑君激情四射地发出“聚·变，赢未来”的指令，字字铿锵，此时的她，坚定、果敢，分明就如传说中的“女中豪杰”。

然而走下演讲台、会议桌，你会发现，她却是个优雅、娴静的女子，轿辰人眼中率直而有亲和力的老板……



刚出道结下不解汽车缘，创业艰辛历历在目

汪剑君是众人口中的创二代，如果不是其亲口讲述，很难想象，眼前这个知性、干练的“杰出创业女性”刚出道时的样子。

“在大多数同龄人还在学校读书的时候，我已经出道工作了，说起来算是宁波最早的一批专业女司机，你肯定想象不到我做的是什么样的挑战性工作。”汪剑君这样回忆。彼时，汪剑君的父亲购置了一辆解放牌大卡车，用于来往宁波和东北等地运输货品，而这辆车最初几年的司机就是由她来担纲的。还不到20岁的她，开始频繁奔波于宁波和东北之间，一跑就是三年，在长途运输中，碰到的各种用车和修车的问题，也逐渐让她与汽车结下了不解之缘。

后来，汪剑君进入了父亲创办的汽车修理厂学习，从学徒开始，她把所有基层岗位都做了个遍……要说“二代”，父亲对于她今后事业生涯的影响便在于此。

1992年，党的十四大召开带来了汽车行业的迅猛发展，汪剑君的心也跟着蠢蠢欲动起来。她提出了自己要开一家汽配修理公司的想法，随即便全身心扑在了汽配修理公司的筹建上。汪剑君天生就是一个极具行动力的女子。一个月后，

她人生的第一家公司——港达汽车修理公司正式成立，她自己成了老板。当然，那时候，公司小，从上到下才只有十几个人。“虽说初生牛犊不怕虎，但真靠自己创立一家企业，千头万绪自不用说，很多时候，我需要身兼数职，当然，这不能算挫折，准确地说，这是对我的第一个考验，我报之以十足的热忱与干劲”，她毫不讳言，从那时起，她便有了“要在行业里做到数一数二”的宏伟志向。

一年后，另一家由自己主导的康发轿车修配实业公司成立，与此同时，她又顺利拿下了刚刚成立不久的一汽大众当时在宁波唯一的经营权，这在她而言，是莫大的鼓励。“1994年，国务院颁布了《汽车工业产业政策》之后，汽车工业的发展方向更加明确，势头更加强劲，很幸运，我恰到好处地赶上了这阵东风”，她说。

2001年，凭着刻苦不懈的努力和领先的行业经营优势，她又成功取得了一汽奥迪宁波地区唯一的经营权，宁波润达汽车销售服务有限公司正式成立，汪剑君距离她的“汽车蓝图”又近了一步。

突破格局迅速做大 拼搏中感受成长喜悦

在汪剑君看来，经历过的苦都算不得什么，遇到难题，理清思路，一件一件清清爽爽地将它们解决，从中感受到的，并不见得是多大的压力，反而是事成之后由衷的愉悦感。汪剑君说，“作为一个管理者，工作上的任何问题都不是问题，都是可以想办法解决的，你比别人做得多、学得多、历练得多、操心得多，也就比别人更能从中感受到成长的乐趣。”

而她事业生涯中一次次的角色变换，确实让她获益良多。

本世纪初期，我国的汽车市场迅猛发展，外地的经销商对宁波市场虎视眈眈。为了做强做大公司，走规模化、集约化发展道路，在2005年底，汪剑君和她的两个姐妹决定把三个人各自经营的几家公司合并，在2006年成立了宁波轿辰集团。这是她自认为迄今为止创业生涯中作出的最正确的决定。“然而话虽如此，合并后的公司面临着各种磨合和发展问题”，汪剑君直言不讳，“我管过销售，管过人力资源，从营销副总、副总、总裁，一路走来，创业之路不乏坎坷，但更

多的是奋斗后的喜悦。”

汪剑君告诉记者，集团成立后，她和姐姐、小妹其实各有分工，姐姐对外，自己则负责团队培养及业务推进，妹妹主揽找土地、建设等后勤工作。这样的分工，决定了汪剑君与今天的轿辰团队的特殊默契。她用一句“我曾试过出国一个月而未接到一个工作电话”，一针见血地道出了自身的管理哲学和团队的高能高效。

而就任董事长，更是汪剑君事业中一道不可或缺的成长轨迹。做了董事长，意味着要与以前直管的部门、高管保持一定的距离，却又不能如断线的风筝，放任自流。为此，汪剑君更加注重战略和方向上的把控，以及如何管控有度，更好的激发团队潜能。“我们的团队都是很优秀的人才，我当然也不能太落后，而我的状态，很大程度上决定了团队的状态，所以，在他们面前，我必须保持打满鸡血的状态”，尽管持续学习已经成为汪剑君的一个个人习惯，作为一家全国汽车经销商集团五十强企业的掌门人，她的言辞依然谦逊有余。



轿辰集团Logo