

都市她力量

三八妇女节前夕，谨以此文，献给奋战在济南汽车行业各个岗位上的“女人花”们。

——编者

新五大金花 迎春绽放

——省城车界女性职业经理人风采录

(上接D13版)



史婧：山东鸿发森岳汽车销售服务有限公司总经理
从业年限：8年
经营品牌：上海通用别克

作为一个12岁孩子的妈妈，史婧说自己最爱读“知心姐姐”卢勤的书，因为书中的道理不仅对女儿的教育大有裨益，与企业团队建设也有相通之处。上任一年来，史婧和她亲手培养起来的80后销售服务团队一路所向披靡，攻克了一座座壁垒，站上了区域市场的制高点。

史婧：做员工们的“知心姐姐”

2005年，鸿发森岳在齐鲁晚报上推出系列专栏“别克服务明星榜”，史婧作为公司业务骨干第一个“出镜”。当时谁也猜不到，照片上那个明眸皓齿、笑容明媚的女孩其实已经32岁，入行仅有两年。更想不到的是，这个汽车行业的“大龄女新手”经过市场重重历练，现已成长为鸿发别克的新晋掌门人。

史婧2003年涉足汽车销售，鸿发别克开业两年，史婧自己就卖出了近400辆车，这个数字相当于一些4S店全年的收成。被追问起销售秘诀，史婧只是谦虚地称自己“运气”比较好，而在鸿发森岳的一些老客户看来，这姑娘不但和每位客户都熟络得亲如一家，而且真心实意把车主的事当自家事办，让人值得信任。

史婧的第一单大生意，就是凭着一腔诚意无心插柳的结果。2003年秋天的一个傍晚，忙碌了一天的史婧正要下班，突然接到一位客户的电话，向她索要一份别克GL8的车型资料。于是，史婧开车穿过大半个市区，按照客户要求把资料放在单位传达室。这个现在看来的平常之举，在8年前普遍缺乏服务意识的汽车行业里却是很“超前”的行为。史婧没有想到，这位“神秘顾客”是某省级国有单位的采购负责人，他先后打了几家公司电话索要资料，既为了解车型，也想借机试探，最后只有史婧“接招”。因为史婧，这位负责人从此买车认准了鸿发森岳，成为鸿发汽车长期稳固的集团大客户之一。

也许正是因为看中了史婧做人做事的热忱和执著，2010年初，鸿发汽车将时任鸿发森岳副总经理的史婧提拔到总经理的位子上，开始正式独当一面。要知道，鸿发森岳不仅是鸿发企业的起点，而且盘子是最大的，资产是最好的。深知自己肩负的责任重大，一向敢冲敢闯的史婧在签订“军令状”(经营管理目标责任书)的时候，手一直在抖。

直到真正开始执掌一家别克4S店，史婧才明白什么叫“压力山大”，尤其是年初的几个月，受市场大环境影响，销售业绩并不理想。幸好，董事长赵钦河尽管对自己要求很严，但总是不遗余力地在关键节点上做好搭桥铺路工作，让史婧平稳度过“履新”阶段。9月份齐鲁秋季车展过后，所有前期的积累开始发力，市场强势回归，销量一路狂飙猛进。年终盘点，鸿发森岳2010年济南市场占有率达到38%，位列整个别克二区(山东、河南两省)单店销售第一，售后进厂量全满，二手车业务在全国200多家认证经销商里排名第四，客户满意度全国领先……

对于自己“职业化管理元年”取得的业绩，史婧只是简短带过。采访中，史婧谈得最多的两个话题，一个是团

队，一个是女儿，二者都是她的骄傲。

由于无暇照料，孩子从一年级就送到全日制小学，懂事的女儿不仅小小年纪养成了自立的性格，而且每周回来都会给妈妈留一封信或发一封邮件。工作压力大的时候，史婧说自己最好的放松方式就是看看女儿的照片和信件。也许是把对女儿的爱和思念倾注在团队身上，史婧对员工就像对待女儿大欣一样，管理方式更多的是保姆式的，以讲道理为主。如今，鸿发别克150人的销售服务团队几乎拿遍了别克品牌所有最高奖项，这些从刚出校门的大学生一步一步成长起来的年轻汽车从业者们，在史婧的悉心培养下，已经成为省城车市的新生代力量。“管理80后其实不难，就是以心换心。跟他们在一起我的心态非常年轻，工作中无障碍沟通，私底下是很好的朋友，他们什么事都愿意跟我讲”，提到身边这些得力干将，史婧的脸上流露出发自内心的笑意。



徐晓婷：济南华泰汽车销售有限公司总经理
从业年限：5年
经营品牌：捷豹路虎

回首自己的2010年，徐晓婷说除了感恩，更多的是歉意。面对雪片般飞来的订单，徐晓婷在这一年中做的最多的工作是一边安抚客户，一边与厂家斡旋，尽最大努力争取车源。而相对于徐晓婷的“忐忑”，客户的表现反而“淡定”得多，不少车主等待时间长达半年以上，却依然坚持自己的选择。徐晓婷庆幸自己赶上了豪华车的丰收年，更庆幸自己经营的是一个客户忠诚度一流的高端品牌。

徐晓婷：2010年，最想说声抱歉

2009年6月底走马上任的徐晓婷，经历了豪华车市场的“冰火两重天”。当时济南的捷豹路虎销量在全国排名垫底，市场可以用萧条来形容。“闲时大练兵，忙时显身手”，徐晓婷于是着手开展团队建设，对人员和公司部门结构都做了大刀阔斧的调整，以备市场发生变化时队伍跟得上；同时改变了媒体投放方向和策略，做了大量行之有效品牌宣传铺垫工作。2009年第四季度，市场开始慢慢显露，2010年开始，整个豪华车市场进入井喷期，截至年底，济南华泰全年卖出300多台车，其中路虎完成率达132%，排名跃升至全国第十八位，济南这个豪华车的“钝感”市场终于开始发力。

作为“五大金花”中唯一的一位80后，徐晓婷有着这一代人身上鲜明的性格因子——做事风风火火，为人直来直去，敢想敢做，骨子里有种不服输的男人性格，她

自嘲为“男人婆”。去年冬天，徐晓婷的脚部冻伤至肿胀溃烂，连鞋子都穿不上，她硬是装出一副若无其事的样子，去医院简单处理后飞往上海开会，接着开车外出考察市场。当初做销售时，徐晓婷的经历也颇有些“传奇”色彩，这姑娘从来背不出车子的技术参数，却是成交率和客户满意度最高的，连续3个月蝉联公司销售冠军，5个月后被提拔为销售经理，半年后晋升为董事长助理，如此神速的发展势头，使她成为华泰集团乃至济南汽车圈里最年轻的女老总。

经过了前期的“跳跃式”发展后，徐晓婷说自己真正的成长是接手经营捷豹路虎这个品牌以后，“不只是管理方面的成长，和客户的沟通和接触让你学到东西很多。这个品牌的消费人群层次很高，每个人都有成功的原因，每个客户都像一本活书”，谈到客户，徐晓婷总是不吝溢美之词，为了说明

这一点，她拿自己做了个比喻，“比如我其实很喜欢Bvlgari(宝格丽)这个牌子的手袋，但是真正掏钱买的时候却会犹豫，与其花这么多钱买小众品牌，还不如选择LV、GUCCI这些大牌来得值。同理，人刚刚富起来的时候，通常会买辆妇孺皆知的高档车，花很贵的钱就想让人有很贵的感觉嘛。而真正的高端人士，不会屈从于世俗的眼光，而是选择真正与自己兴趣爱好相匹配的车型，所以经常有客户开着主流名车来买路虎，在短暂的张扬后回归低调的奢华。”正因如此，徐晓婷将自己经营的捷豹路虎品牌定义为“富起来之后的第二个选择”。由于工作的关系，徐晓婷平时代步的车辆不是捷豹XF就是路虎发现，徐晓婷笑称这是做豪华车经营者的一大“福利”。

受市场供求关系的影响，去年订购路虎的很多客户等了半年以上，“其中有

位车主执意订制一种少见的颜色和内饰，而我们的配额里没有这款车，到现在已经等了十个月，每次打电话向客户致歉，对方都爽快地说，不要紧，先等着吧，反正有车开，再换车怎么也要换辆自己喜欢的”，徐晓婷特意叮嘱记者，一定要替她表达对这些客户的感谢和歉意。

送走了硕果累累的2010年，徐晓婷说今年自己会更忙，她眉头微蹙，掰着手指数着一项项细数：任务指标几乎翻番，东部奥体中心展厅即将开业，捷豹路虎分开做品牌面临更加细化的管理，还有尚未交付的170多个订单……采访结束后返回展厅，一个年轻的销售顾问迎上来，“徐总，刚刚又接了一台揽胜极光的订单”。需要说明的是，这款车上市时间未定，价格和配置都不清楚。

看来，2011年对徐晓婷来说，注定又是在忙碌中收获的一年。

(下转D15版)

中华骏捷FSV 幸福春天礼

交强险+惠民礼 3000元+万元大礼包

春天礼 实惠到一起幸福踏青吧！

交强险

万元
大礼包



中华骏捷FSV

科技随心 安全随行

幸福春天，温暖好礼！3月1日-4月30日，选购中华骏捷FSV可获赠交强险+惠民礼3000元+万元大礼包，另外中华全系1.6L及以下车型也可享惠民补贴3000元惊喜大礼。快乐一网打尽，幸福游览春天。

届时，华晨之家“春养颜”活动舒畅开展。3月21日-4月5日中华车主到店即可免费享受16项春季专项检测服务，还有养“颜”大礼。

详情咨询：

济南东岳大舜中华4S店

地址：济南市市中区二环南路7308号

(济大西校东南门对面)

销售热线：0531-82765188 82765128

服务热线：0531-82765169



中华轿车

精于中华