

我的外贸梦

Sara 升降机事业部



个人简介

高鑫 (Sara), 盟泰升降机非标组事业部外贸业务员, 2017年7月毕业于山东青年政治学院国际经济与贸易专业。

“哒，哒，哒”，伴随着一阵清脆的脚步声，一位妆容精致、身着正装、脚踩高跟鞋的女士，用胸前的门禁卡打开门禁，优雅地向办公室走去。稍作准备后，便自信满满地走向会议室，用流利的英文与公司总部进行视频会议。

“砰砰砰”，一阵急促的敲桌声，将我从梦中拉回现实，又是那个在校时做了千百次的外贸美梦。

加入盟泰已快半年，慢慢适应了外贸工作的节奏，晚上不再有时间去看八卦和新闻，周末偶尔逛次街也会担心错过客户的邮件。公司不是慈善机构，现实的竞争很残酷。很庆幸自己加入了盟泰，让我学会不断提升自己，学会用实力去追求自己想要的生活。朝三暮四，一味去羡慕别人的生活，说明是自己没有做好。

第一次接待客户

7月13日，我接待了两位来自马来西亚的客户，一位是华裔，一位是马来西亚本地人。这是我第一次接待客户，也是我入职4个月的日子。

两位客户是突然拜访的，并没有留给我准备时间，所以心里很是没底。当在机场强装镇定地跟他们说“Hello, nice to meet you. I am Sara, welcome to Jinan.”时，我的心快要跳出来了，腿也发软。没想到，客户人非常 nice，一直感谢我们在这么热的天去接他们，这大大缓解了我的紧张。

由于马来西亚进口需要做 DOSH 认证，所以客户还没下单，但我们一直保持着很好的联系，最重要的是，经过这次接待，以后再也不会那么慌了。

第一次成单

我的第一个订单，是移动登车桥产品，客户是在公海里开发的，成交周期是13天。这个客户的需求很明确，但是英语很差，经常发一些乱码的英文过来，除了发过报价单和跟踪资料，我们都是在线沟通，所以充分理解客户需求和随机应变很关键。

到款的那天晚上，我哭了很长时间，有激动，更多的却是发泄心中的委屈和压力。距离入职已有五个月的时间了，很想证明自己的实力。之前不是没有意向客户，可却因为这样那样的原因，一直没有下单的。回想上个月的团队PK，一起来的小伙伴已经开单了，不免心里更是心酸。

这一场痛哭之后，心中积累的压力缓解了大半。没多久，我接待了我的第二个客户，客户本来打算走访至少三家工厂做对比，可在参观了我们的工

厂后，便决定只看我们一家，这不仅仅是对我个人的认可，更是对我们品牌的认可。

我的主管曾对我说，做外贸业务，运气很重要，但是如果基本功不扎实，那即使运气来了，你也抓不住。

很庆幸自己的选择，没有虚度时光，一切都是最好的安排，感恩。