

外贸初体验

Celine 升降机事业部



个人简介

郭双 (Celine), 盟泰升降机
非标组事业部外贸业务员,
2017年6月毕业于烟台大学
文经学院国际经济与贸易专业。

我眼中的外贸

大学四年,经常幻想着自己从业后的样子,国际经济与贸易,一个高大上的专业,带给我无限想象:和外国客户面对面,操着一口流利的英语,滔滔不绝地进行谈判。一晃眼,毕业了,按照自己的意愿,从事了外贸工作。没有客户面对面,说不出流利的英语,每天的工作是学产品、发产品、改产品、发邮件.....一切似乎是那么枯燥无味。

忙碌的工作持续一段时间后,慢慢地,我发现自己会为了发布一个好产品,获得更多的询盘和流量而绞尽脑汁,会从不同的侧面去研究客户的喜好,会用不同的方式去和不同的客户交流,每天的时间好像都不够用。我想,我已经发现了外贸的乐趣。

学校 VS 职场

大学四年,课程很多,从国际贸易实务,到管理学、经济学,都会有涉猎,但投身工作才发现,在正规外贸公司里,外贸的每个环节都会细化,外贸业务员的主要工作是掌握专业的产品知识,用专业的谈判技巧和高效的沟通方式,与客户达成合作。

学习,讲究的是体系,实战,则更注重专业。

送给想做外贸的你

亲爱的同学,如果你也在从事外贸工作,并且经常抱怨被客户占用了休息、娱乐的时间,那就说明外贸工作在你的生命中没有那么重要。做自己真正喜欢的事情,怎会觉得是浪费时间?外贸就是这样,一份付出一份收获,心思和时间都给了客户,才能拿到多多的订单,挣多多的 Money! 让我们一起加油吧!