

你从团队中可以期待什么？



2017年3月15日，一如往常，并没有什么特殊含义，但是我的心情却很是愉悦。今天要给一个美国客户写PI了。这个客户是一个周前联系到的，交流非常顺利，所有的产品细节我们都已敲定好，万事俱备，只欠PI。

到了办公室后，我认认真真写好了PI,并反复check，确认没问题后，潇洒地用鼠标左键点击了“发送”选项后，

我靠在椅背上长长地呼了一口气。

这时候手机响了，屏幕显示，老妈来电，我接起电话，得知家里有事，需要我回去一趟。我给老板请了假，便赶回家去处理事情。

23点，我终于收拾妥当，准备睡觉，这时，客户的信息来了，我兴奋地点开信息：“Carry, thanks for your help, but I'm sorry to say that I've got a lower price from your colleague. I've paid. Thank you again.”

“your colleague”，my colleague.

我平复了一下自己的心情，给客户回复了信息，感谢他对公司的信任，并表示有机会再合作的话，会给他一个更好的价格。

职场里，这似乎是很常见的场景。作为一名业务人员，业绩目标是必须要达成的，但是每个人在业绩达成的过程中，使用的方式方法不同，我也有我的原则：真诚、努力，不妥协。工作两年了，已经不记得这是第几次了，感觉身心有点疲惫。身在职场，每个人都有自己的苦衷，每个人都有奋斗的目标，我能理解，但始终不能接受这样的行为方式。于是，选择退出。

简历一放出来，打电话的公司很多，那一刻，感受到久违的认可，内心的一点点小虚荣得到了满足，但我知道，这一次的选择，至少决定了未来三五年的工作环境和个人的发展，所以，

要慎重。

为了找到合适的工作，我分析了一下自己的情况，外贸工作两年，对客户谈判有了一定的心得，但还不足以带领团队作战，喜欢简单、团结、正能量的工作环境，所以，找一个有正能量、同时注重员工发展的平台，最适合现在的我。

目标确定后，我开始奔波于各个公司，进行面试。别人挑我，我也挑公司。经过一波初试后，我重点锁定了两家公司，两个公司的外贸平台都比较完善，都能让我在业务谈判上得到充分的锻炼，但盟泰更注重团队建设，于是，5月底，我正式加入了盟泰大家庭。

8月初，我开了第一单，到账的那天，同事们比我还开心，那一刻，我更加深刻地感受到大家对我的鼓励。

每周一起盘点客户，一起学习业务谈判技巧，一起在咖啡馆里畅谈我们对团队的期望，这是我喜欢的工作节奏，这一切，都证明，自己当初的选择是正确的。

选对了方向，并在对的方向上，遇到了一起坚持的人，人生，不再迷茫。

