

人往高处走，水也要往高处流

访开利泵业（集团）有限公司总裁助理兼市场总监许旭亮

导语：一开始就能选择到适合自己的职业和工作那是最幸运的事情，但并不是每一个人都那么幸运。走过困惑的转角，才能看到转角隐藏着的风景，前路也才会更加顺畅。那如何走过转角，如何走向更高处？让我们一起来分享开利泵业（集团）有限公司总裁助理兼市场总监许旭亮先生的工作感悟。



自 97 年工作以来，第一份工作从一家小企业打杂开始。从事过材料采购、生产物流等工作，也在非公有制企业做过一段时间的党书记工作。如今则是开利公司的总裁助理兼市场总监。许旭亮先生学的是机械制造专业，算是专业出身，对机械图纸也很熟悉，一直从事的也是机械类行业，职业生涯可以说一直在与机械产品打交道。

回顾许旭亮先生的职业生涯，他说，专业以及制造业行业的局限性，让他很自然的选择了这个行业和一些工作。也是因为水泵行业这个圈子有限，让他认识到了许多同行圈子里的工程师和管理人员，从而了解到整个行业市场。后来，经这些圈子朋友的介绍，许旭亮先生加盟到了开利泵业公司。而他本人也说到，开利的工作氛围和企业文化，以及在行业内的品牌知名度都很具有吸引力。

许旭亮先生于 2000 年进入到开利，做的是电机车间主管，后来做采购部经理，主管电机和电工原件的采购工作。03 到 06 年离开了开利一段时间，在另一家机械行业单位做压缩机销售工作，一直做到销售经理的位置。07 年又回到开利，职业发展从总部客户部的总监到现在的市场总监。

如何走过工作的转角

辗转波折，最终又回到原来的位置。很多人都有过这样的境遇。在职位的选择和发展上，每个人都有着不同的选择，最适合自己的选择只有尝试过才能知道。而一开始就能选择到适合自己的职业和工作那是最幸运的。对于许旭亮先生来说，岗位发生的变化和不同公司提供不一样的平台，使得个人所发挥的作用不一样。而这些不同经历的变化，也会让人有更多的认识，从而破除对于职位选择和发展的片面性认识。从不同的角度出发，也才能对工作有着全面深刻的认识。

但岗位和角色的转变，难免会面临从熟悉领域到陌生领域的变化。那又该如何应对这些变化并做好角色的转变呢？以许旭亮先生从事的工作经历来看，他一直从事的是机械类行业，对同行业中的产品已经了解得很透彻。他说到，岗位与角色转变与对行业产品的认知度有很大关系，比如在水泵行业，对产品了解得够深，无论做采购工作还是销售工作，上手就都会比较快，转变也是很快很自然的事情。

那如果岗位的转变，缺乏经验基础、缺乏对产品的了解，或者说重新开始，这样的大转变就不会那么容易。许旭亮先生对此的看法则是，“前期会有一定的适应过程，适应长短与公司的氛围有关。一般好的企业，刚进来的时候它会有导师言传身教带你进门。开利泵业在这方面就做得比较好。同事关系都比较好，比如换个岗位，它有个师傅带你，指导你工作，上手就很快。不同岗位不同领域肯定有一个适应的过程。师傅领进门，但发展还是要靠自己努力。”



工作的变化伴有挑战更富有收获

关于现在职位的工作,许旭亮先生介绍到,他需要做产品的市场推广,在年终的时候,做下一年市场计划的推进工作。还有参加一些展会宣传、客户接待工作。此外,在公司待的时间比较长,他对公司所有的岗位、所有人都很了解。一些事情需要协调也是由他处理。比如部门遇到困难、生产,销售方面的工作介入会比较多。而作为市场部,对销售部会提供更多市场上的指导和协助。

那么,如何做好自己的岗位工作呢?许旭亮先生说到,对产品要有所认识、了解公司的定位和产品的范围。作为市场推广管理者,要知道产品的渠道在哪里,客户群在哪里,这样才能把产品推广做好。在什么样的媒体做广告,需要什么样的新闻发布会,需要哪些人员参加,这需要一个全景意识。对产品的渠道,产品的性质有所了解是做好这个岗位的关键,工作也才能开展。此外,对市场也要有敏感度,对市场的变化、同行的变化、行业竞争都要有所了解。不能从单一渠道获取信息,渠道广了,综合各方面的信息来决定下一步该做什么,公司的发展方向往哪里走,哪些是龙头产品、哪些是主打产品,只有信息渠道来源广才能明确发展方向和产品的定位。

谈及如何看待这份工作?许旭亮先生说,“有一定的挑战。市场总监做事的角度和感觉跟销售经理、采购经理不一样。需要有全局意识,工作范围变得更广,原来就是考虑部门的事情,现在就需要考虑到公司层面事情,站的高度不一样,这也是工作上的一个变化。”这些工作变化也给他个人带来了不少收获,从片面到全面的思考,提升了处理事务的能力,在不同岗位学到不同的处理方法,积累了更多的工作经验,从而工作效率得到不断的提高。在职业素养、日常行为、为人处事、态度认知上也有了更深的认识。



“人往高处走，水往高处流”的追求

在水泵通用机械制造业，市场面临着白热化的竞争，包括价格、产品差异化的竞争。许旭亮先生以亲身感受说到，“行业现状有点像三国时代、战国时代的乱，行业以后的发展一定是整合的趋势、企业合并的趋势。像国外，比如美国整个国家只有数量很少的水泵企业。我们（国家）则有三千多家水泵厂。这也是行业产能过剩的问题，国家政策也在调整。”

那么，开利泵业公司是如何应对这些变化的呢？许旭亮先生说，“08年金融危机以后，我们泵产品大

而全,基本上都在做。近几年,我们的产品定位发生了变化,二次供水做得比较好,在这一块我们涉足比较深。我们对新的产品改变主要也是针对二次供水这一块。国家提倡节能环保,我们推出了相应的节能水泵设备。以前我们的客户群在很多行业都有,现在比较有针对性,比如针对自来水公司。销售人员的运作模式也发生了变化,这些变化让公司的效益也是有增加的。实践证明,这几年的产品定位是比较准的。如今我们公司的产品在一步一步的转移,产品研发的理念符合国家的政策,以节能环保为轴心开发产品。我们拿出自己的拳头产品,用有高利润、有高附加值的产品来做市场,转化过来还是比较成功的。按我们的二次供水、无负压供水设备付款,价格要比原来好很多。总的来说,劲往一处使,原来产品很多,推广的地方很多,涉足的行业很多,销售人员跑的地方很多。现在集中一个拳头打一方市场。以后产品的定位也好,上市提供的资料也好,也都是往节能环保这方面发展,走的方向也是往高新的角度出发。”

开利泵业公司的价值观都与水有关,比如“水让生活更美好”的公司愿景,比如“人往高处走,水往高处流”的人生观。许旭亮先生也说到,“我们的广告语水往高处流,原来十几年前的很多客户都知道。”关于“海纳百川,有容乃大”的人才观,他则说到,“欢迎每一个新员工的加入,对新员工我们有两个月的关于企业发展历史、企业文化、规章制度的培训过程。在这样的文化理念和工作氛围中,员工的关系也很好。”他表示,在开利做的每件事都很有成就感,这正是他个人所需要的。或许也是因为这些原因他才在开利工作了那么长的时间。

关于一览《职业的力量》

一个职业成就一个人生,一段人生成就一个人物;一个人的职业人生就是一个行业、一个产业、一个地域、一个国家发展变迁的缩影。聚焦职业本身,以不同个体的成长历程为纽带,从一段故事、一场经历、一次感想中去挖掘、思考职业成长的环境、职业本身的发展,从而给予从事该职业的群体对于人生观、价值观一定的影响和指导,这就是职业的力量。

欲了解更多《职业的力量》的精彩内容,请登录:<http://zhiye.yl1001.com/>