

我的青春在萧山

“忙、累,也充实。”坐在办公室,徐方庭用这句话归纳了自己目前的状态。

徐方庭是一个“海龟”,毕业于新西兰怀卡托大学。怀卡托大学在世界上享有很高的知名度,被誉为“南半球的哈佛”。在这所享有盛名的大学里,他刻苦学习,获得经济学、商业分析学的学士学位。

回国后,徐方庭担任杭州萧山联宏化纤纺织有限公司副总经理,从事纺织品的技术创新、研发与销售。他学习先进的设计理念,重视新品和销售,善于创新和总结,他像一个空中飞人,穿梭于海内外。在他的身上,我看到了是年轻人少有的担当、吃苦、努力,还有逆境中的坚韧。

90后「海龟」：在创业的海洋中遨游

唯有更卷方能破卷

徐方庭作为副总,他除了管理新品设计开发,同时也负责管理全球业务拓展,他们的业务分布在全球各地:中国、美国、俄罗斯、中东各国、欧洲各国,甚至拉美国家也有。这些国际贸易,又在不同地区海外销售,做起来实属不易。再说公司又是从代加工业务转到自主设计花形,研发新品。之前为其他厂家提供制造服务,虽然比较稳定,但缺乏自主性和品牌溢价,随着市场竞争的加剧和消费者需求的多样化,企业要做大做强,实现质的飞跃,必须转型,必须提升自主设计能力和销售能力,那么,就必须培养自己的设计团队和销售团队。

为了让自己的产品出彩,公司除了聘请行业知名设计师,徐方庭还亲去各地考察,做不同主题的设计,从早上八九点钟忙到半夜子时,是工作的常态。但无论做得再怎么好,有些订单也很难拿下,特别是欧洲生意,在很多欧洲人的意识中,以为中国产品不好,不用说压价特别厉害,他们甚至连做生意的机会都不给。

投入大,回报小,有时所做的事儿还免不了是在“为人作嫁衣”,徐方庭一时被困在了局中。他也会怀疑过自己,这样做值不值得?是不是路子走错了?

市场就是战场,开弓没有回头箭,徐方庭初心不改,他调整心态后,继续用心做研发,但销路必须打开,这个局必须破,他要寻找突破口!

为了打入市场,拥有自己的一席之地,徐方庭除了用国际化的理念、思维、风格,来设计、提升品牌运营,同时,他也想到了寻找海外销售合伙人,让非洲人去跑非洲市场,让欧洲人去联系欧洲客户,他觉得这样沟通方便,成功率也会大大提高。

于是,徐方庭通过朋友介绍、公开招聘等方式,最终锁定了一个摩洛哥的90后男孩,他语言能力出众,会阿拉伯语(母语)、英语、法语、中文,通过几次沟通,徐方庭非常满意。虽然一个有心合作另一个也表示有兴趣,双方沟通也很好,但对方就是定不下来。

那年大年三十晚上,徐方庭和摩洛哥男孩微信聊天,当时两人聊得很投机,一直聊到半夜一点多,因为过年是中国的传统节日,亲朋好友之间都要相互走动,而合作一事摩洛哥男孩一直下不了决心,徐方庭心想也许男孩还缺少对工厂、对他一些实质性的了解。为了打消对方一些顾虑,也出于对合伙人的坦诚相待,徐方庭诚恳邀请男孩来他家做客。没想到的是男孩也是个直率人,他爽快答应,而且正月初一就立马动身,说走就走地到了徐方庭家中。摩洛哥男孩见徐方庭长得清秀

斯文,神气中自带一种坚定、自信却又不张扬,没有半点唯利是图的商人气,非常难能可贵。而徐方庭见摩洛哥男孩眼睛清澈明亮,那深邃的眼神透着一种自信、独立,加之善于沟通,又是个有情怀有想法的人,两个年轻人一见如故。

那次见面,徐方庭很坦然地把家庭、工厂所有情况告诉摩洛哥男孩,还带他看工厂,见家人,并且和家人一起围炉煮茶、烧烤……他们从工作的现状说到未来的规划,都很自然很坦诚,两人聊得投机、处得舒心,摩洛哥男孩来当海外销售合伙人自然而然谈了下来,后来他负责中东及北非地区。

还有一个负责欧洲地区海外销售的合伙人是荷兰人,他五十多岁,除了荷兰语(母语),还会西班牙语、英语、德语,而且之前在床垫面料行业顶尖的公司工作,在此行业拥有20年以上工作经验,是一个精力充沛,经验丰富,工作细致,有创造性的人。

一个90后的小青年,是如何把这样的精英人才吸引并留住呢?

徐方庭的回答是:“坦诚相待,真心相交。”

荷兰,在跨越半个地球之外的地方,徐方庭也采用了先在线上聊天的方式,因为有了第一次的招聘经验,所以等他感觉聊得差不多时,就非常真诚地邀请对方到他家里来,看看工厂和他的家庭。

那个荷兰销售合伙人很客气,是个谦谦君子,也懂得人情世故,来的时候,带了一行李箱的礼物来。徐方庭除了和他谈正事,也带他到处走走,吃各种美食,还给他儿子买了无人机之类的礼物,在无意间知道他夫人喜欢喝绿茶时,就给他准备了一些上好的绿茶,让他回家时带去,这些细心和贴心,都给人以家人般的温暖……就这样,这位精英人士成了海外销售合伙人,负责欧洲地区。

正因为徐方庭对人真诚,也让人看到了他的能力和实力,大家才愿意加入公司中来,为共同书写公司发展新篇章,奠定了坚实的基础。

如今,公司同时经营着国内业务和国外业务,在竞争激烈的市场中,用这种“两条腿走路”的模式,不仅拓宽了市场边界,还为企业带来了更多的发展机遇。

身为副总的徐方庭,一直是全公司工作强度最大的人,因为他一直认为,中小型企业,负责人就是要带头干,在如此卷的现实中,也唯有更卷方能破卷!

让海龟重回大海,在创业的海洋中遨游,追寻属于自己的梦想,这,便是徐方庭的诗意人生。

唯有厚积方能薄发

每个人都有梦想,徐方庭也不例外,从小他对世界充满了好奇,萌生了想去外面看看的念头,于是,童年时他爱看天上的飞机,每当有飞机在头顶飞过,他都会驻足抬头观看,梦想长大后能坐着飞机去外面看世界,去接触认知以外的东西。

徐方庭的父母因为要忙于工作,因此他从小就比较独立和自律,学着自我管理好自己,自小就勤于思考,中学时就喜欢历史、地理;因为喜欢历史,他的精神世界是丰富多彩的,脑中像装了一个时光机,那些古老的智慧和传奇的故事,在他看来都是那么神奇和有趣。所幸,徐方庭的工作需要满世界跑,也算圆了他儿时的梦。

旅游的人每到一处,也许看的是景,但徐方庭不一样,工作外出时他会留意一下当地的文化特色、人文地理、传统艺术以及审美观和表现方式等等,通过对这些的深入了解,便能更好地理解当地人的理念和思维。徐方庭把那些理念和思维运用到自己的产品中,让床垫面料和家用纺织品具有当地的文化和特色。正如他所说的:“学习和成长的道路没有尽头,唯有不断前行、创新才能与时俱进。”

徐方庭是如此说也是如此做的。他在浙江大学城市学院时,所学的专业为经济学,而在新西兰怀卡托大学所学的是商业分析学,但后来从事的却是纺织业,从经济学到制造业,看似不搭边,但学业是相通的,世上没有一本白看的书,也不会有是一科是白学的,所学的东西可以让你开阔眼界,让你融会贯通,何况怀卡托大学是世界精英管理学院之一。但是,徐方庭也有必须补习的东西,那就是纺织业的专业知识,工作之余他找各种资料自学,遇到专业性的东西,他除了看书、百度,还敏而好学,不耻下问。世上无难事,只要肯学肯下功夫,就没有解决不了的问题,他深信,只要用心,功夫在哪就会在哪开花结果。于是他投入了十二分的精力,一边工作,一边学习,既关注新技术新方法在工作中的

运用,也关注国内外的产品趋势。

记得在徐方庭刚刚从事这个行业时,主要是管理销售这一块。他们企业之前做的是代加工业务,以海外生意为主,后来才慢慢有了自己的产品,而现在,基本都是自己设计花形,研发新品。

当时,他的理念是“不设限,不跟随”,他建立了国内销售事业部,而且招的人,也就是他的第一批团队成员,也基本都是和他差不多年龄的未婚青年,都想在年轻的时候努力做些什么,不负自己的黄金时代,就这样,一个团队一条心一起摸索一起成长。都说职场无朋友,只有利益,但他们却有着兄弟般的情义:一起出差,一起跑客户,一同探索销售话术和应变能力,回来后再一起分析客户的意见和建议,讨论如何把产品改进,然后大家一起抽空学习专业知识,就这样一点一滴地把业绩做起来。市场就是战场,最好的武器是创新,最大的底牌是团队,有这样齐心协力的团队,何愁做不成事呢?

当然,在开始的过程中,所吃的苦,也只有他们自己心里最清楚。万事开头难,在最初跑国内市场跑客户的时候,他们甚至对出行都没有特别合理的规划,就奔着自己的一股子劲,拖着好几大箱子样品,在工业区里搭顺风车,所打到的车,因为他们带的东西实在太多,空间总是不够大,他们只能一人抱着一个行李箱坐在出租车里,甚至有时候还要把笔记本电脑放在行李箱上面,继续工作。经过这段经历后,这批年青的销售人员都很快地成长了起来,慢慢地有了合理规划。

都说年轻真好,青春如梦,热血在心,可以勇敢去追,我却想说,杭州萧山联宏化纤纺织有限公司的领导真好,徐方庭真行!带领并激发着一群青年“闯、创、干”的热情,实现了个人成长与企业高质量发展同频共振,是青年向往之企业。

同时,也相信,像徐方庭这样做时间积累的事,有着价值沉淀,企业,自然能产生复利效应。

■文/缪丹 图片由徐方庭本人提供

