

MBI布局四年坑了接盘的远想



胡震生 著
五洲传播出版社友情推荐

【内容简介】

谢正是世界顶级企业 MBI 的金牌销售,已连续多年单单不败。殊不知,突如其来 MBI 和远想的世纪大并购,却在他升职的关键时期发生,这使他不得不跳到最新成立的部门,一切从头开始……

本书作者自己就是 IBM10 年的金牌销售,他在书中详尽披露了 IT 界的商业操作手法及相关内幕,细数职场中的“徽章”和“伤疤”,其中不少销售技巧和职场攻略,被职场中人奉为宝典。

【上期回顾】

借着培训的机会,谢正认识了美女俞可可,并迅速得到了她。

同时,为了能在自己的偶像 James 手下干,谢正同意去负责中国移动通的业务,而此前 MBI 对移通公司的业绩是连续五年颗粒不收……

职场小说

下午,新部门 Win Back Team(打击竞争对手)的老板周成就打来了电话,马上就会召开部门的开年计划会议,欢迎谢正参加。这个部门的任务就是负责从普惠公司赢回关键客户,在中国,肯定就是移通公司。

“谢正,来来来,坐下。”周成快四十了,混在 MBI 好多年,些许的谢顶,他的口头语就是成成成,什么事都成,出名的不得罪人。

听着周成的一步讲解,谢正暗自为自己叫苦,直恨自己这两年真是倒霉到家。先是部门被 MBI 给卖掉,让几年的奋斗白费;现在又跑来负责这个狗屁移通公司,简直就是走上另一个断头台。

随着电信市场的飞速扩大,中国移动公司迅速成长成为中国首屈一指的电信公司。可是因为 MBI 在全球电信市场布局的失误,以至于在以往的历史中,从来没有一个统一的部门负责过这个庞大物,都是以分公司负责与移通相应的分公司,而其最大的竞争对手普惠则十年前就成立专门的部门,全国一盘棋看死移通。

在移通公司的 IT 基础设施设备采购中,普惠市场份额几乎就是 90%,剩下的 10%是 NUS 公司的天下,MBI 只有几粒芝麻。

今年,移通计划了大手笔的项目投资,最重要的莫过于广东、浙江和湖南这三个经济大省的基础设备改造,每个省的投资总预算都超过既往五年的总和,达到一个亿左右,而且这批改造完成后的五年内,不会再有新的基础设施采购。

赢了,吃五年;输了,卷铺盖回家,没有中间地带,谢正暗自算着。

“移通今年在华中最主要的采购项目就是浙江和湖南两

个省。其中,湖南移通连 MBI 的一根线都没买过,而且当年湖南的老总曾经明确和下面的人表示过,MBI 公司的产品能不买就不买。”来自上海的关沪看着大家。

“为什么?我也听说过,为什么?”周成追问道。

“三年前,MBI 投标输了。分公司的销售在开标现场拿起一杯水就泼向客户,大骂老子来投标是给面子,以后老子不来了,转身就走。当时客户的总经理就在现场,也是现在的总经理,气得破口大骂,打那以后 MBI 连根线都没卖进去过。”关沪对大家苦笑一下。

会议的结果是谢正在北京负责移通公司总部以及部分分公司,重点是湖南。关沪在上海主要负责移通浙江分公司;郝京在广州主要负责移通广东分公司。

“行业销售那边的老总都是谁啊?”谢正抽空问道。

“国顺昌和雷越。”周成接了过来。

几个人听得直咧嘴。

MBI 完善的管理体系已经让高层经理的个人沉淀最小化,但也让内部精英们的政治斗争更为复杂和隐蔽,项目的输赢很多时候会沦为其牺牲品。三线国顺昌不仅仅因为他是 MBI 大陆元老级的员工之一,也因为他残酷的政治手腕——顺我者昌,逆我者亡而享誉全国。

雷越的名声是不错,只是听说脾气很是火爆。

看到自己幸运地换了个部门,却碰上这么个烂摊子,谢正心情也好不起来,索性开车到远想去找自己的老朋友高飞,高飞是被卖到远想集团的员工之一,谢正想看看他在那里干得怎么样。其实高飞也是倒霉透顶,因为四年多前,高飞就是凭着谢正的介绍,从远想

集团跳到 MBI 公司,没想到又被 MBI 给卖了回去。

高飞看到老朋友居然闲到开车一个小时找他来聊天,高兴得很,把谢正拉到茶馆大谈起来。

“远想现在才明白自己上当,气得发疯,而且也根本管理不了 MBI 中国的 PC 业务,都花精力对付老美去了。代理商们已经开始死的死,亡的亡,哥们你可是跑得及时,现在原来这帮兄弟都要跳槽呢,如果不是当初签的破协议有约束,早就跑光了。”高飞喝了口普洱,小声和谢正说道。

“怎么上当了?”谢正一听高飞这也不好,不由来了兴致。

“还用问,不就是保卡那点烂事,远想根本没想到自己接手的是这么个烂摊子,这回中国人被 MBI 骗得可是不轻。”高飞看了看周围,这里是远想公司附近的茶馆,明显有很多 IT 人士。谢正心领神会地哈哈大笑起来。

这场长达四年的布局,只为套住接盘的远想。谢正今日想起, MBI 当时在中国的 PC 市场份额一直萎靡不前,因为各种原因,大家都没有动力去卖小小的 PC,而且公司也在风传早晚会上卖掉这个一直赔钱的部门。

正在 PC 业务不死不活之间,公司突然改革其销售方法,推行了全新的保卡制度。具体操作就是必须要在保修卡(简称保卡)的副联上填写客户的公司名称和所在地,以此来计算这台 PC 的业绩归属。

保卡制度的推出就像是一粒大剂量的伟哥,让 MBI 每个人的脸上都充满了红色的血液,大家纷纷花高价购买原本一文不值的空白保卡,来增加个人和部门的销售业绩,使其短短一年就从一文不值涨到三百多元,乃至中关村的老板们打麻将,只收保卡,不收人民币,它在

中关村大有取代人民币的趋势。

保卡变成了 MBI 发行的人民币,它在流通的时候,完成了所有人的利益转换,调动了他们空前的积极性。MBI 内部各个部门上亿乃至几十亿的资金通过保卡又回流到 PC 部门,导致它连续四年的业绩增长超过 30%,利润大大增加,一举超越所有市场上的竞争对手,成为中国市场的老大。

因为保卡价值三百元人民币,而且根本没有国家法律的保护,犹如精彩的间谍电影,国际假币集团加入了造假队伍。就在这导致 MBI 资金大量外流,公司业务乃至民心岌岌可危的时候,就在 MBI 中国区总裁的形象在谢正心目中降到了冰点的时候,远想高价收购了 MBI 全球 PC 部门,当然也包括了中国,给这个故事画上金钱的句号。

这场长达四年的布局,只为套住接盘的远想。谢正今日想到这点,感慨不已。

这天,俞可可给谢正打了个电话,约他给自己的弟弟俞第辅导一下怎么写简历。“唉,我那个笨蛋弟弟。不好好学习,考了个体育专科,现在快要毕业了。投了很多简历出去,根本就没反应,连个面试机会都没有。他还特想进外企,说钱多,你有没有认识人帮帮忙啊。”

“他想去哪家外企?”谢正问道。

“他不想和我一个公司,想去普惠。”

“啊,他想去那个流氓公司。”俞可可的话让谢正气不打一处来,自从新总裁卡莉上任后,这家公司的风格大变,销售是越来越趋流氓化,何况今年自己还要和他们的人继续死磕。

每年年初的时候,临毕业的

学生都把自己的简历大批发向各个外企,导致外企的人事部门根本招架不住,需要雇临时工来帮忙筛选简历。

“俞第,我问你普惠招人的需求是什么?需要什么计算机专业的,本科,对不对?”谢正慢慢吊着俞第的胃口。

“是啊,哥,可我专科毕业,现在都要硕士,本科都不要。”俞第跟着回答着。

“记住,你进不去的原因不是你不行,是你根本连面试的机会都没有。所以,你的简历是敲门砖,一定要换回个面试机会,这是第一步。”谢正说。

“所以,你的简历很简单,就把他们招聘广告上职位需求的内容抄一遍,想应聘哪个职位就抄哪个,尤其关键字不能少。人事部的招聘流程我最熟了,他们招那些临时工挑简历,就看关键字,用软件一搜,有些关键字的就看一眼,没有的连看都不看。完全符合招聘条件的人,他们凭什么叫不面试你,一定会的。”谢正严肃的口气,表示不是在开玩笑。

“里面发挥的部分一定要写和应聘公司有关的事情。例如,你应聘普惠的销售,你就写自己在学校的时候,和同学勤工俭学卖普惠的打印机;应聘软件的技术,就写在学校期间用微软的软件写了什么小软件。”

“那真要面试,怎么办?”俞第问道。

“到那个时候,我再教你。去,先按照普惠的招聘广告,修改自己的简历。记住,没有自己,没有自我,只有普惠的需求,简历里不准写自己,不准超过两页纸,记住了么?”谢正想起了自己投标的那些景象,没有产品、没有品牌,只有客户的需求,一切都是在满足客户的需求。

蒋介石把新四军放在江南别有用心



王苏红 王玉彬 著
军事科学出版社友情推荐

【内容简介】

本书真实再现了新四军一幕幕空前英勇的抗战场面,揭露了抗日战争正面战场许多鲜为人知的内幕!中华民族以她特有的坚韧和不屈不挠的精神,在血雨腥风中与日寇英勇奋战,谱写了一曲悲壮的荡气回肠的壮丽史诗。抗日战争胜利 60 多年后的今天,本书又将我们的记忆带回到那个烽火连天、威武悲壮的年代……

【上期回顾】

新四军鸡犬不惊地,在高桥村度过的那一晚,让老汉李万全惦记了半个世纪。率领新四军来到了江南的陈毅,决定要打一场胜仗,来取得百姓的信任,他把目光投向了茅山。在一个叫做韦岗的地方,粟裕成功打响了新四军的江南处女战……

军事文学

新四军声名远播,土匪主动来投

6月下旬,韦岗之战掀起的震波还在扩展,28日,新四军第一支队二团二营又在竹子岗得手。二营在团参谋长王必成指挥下伏击了日军一个车队,击毁卡车八辆,击毙日军中队长大川谷太郎以下五十二人,俘虏了华中派遣军特务机关黎明公司经理管明枝正南。开了新四军江南作战俘虏日军的纪录。

江南人从新四军身上看到了希望。地方上那些司令们有的找上门来请求收编。许维新就是一个。他是个土匪,活动在磨盘山一带。此人性情暴躁,曾经杀死过两个下乡为非作歹的鬼子兵。手下有三百多人马。陈毅决定把这支部队改编为新四军独立营,任命许维新为独立营营长。这个决定在团、营干部中反响很大。

“许维新是个什么东西,土匪!收编他,一粒老鼠屎坏新四军整锅汤!”二团一营营长段焕竟冲进门就冲着陈毅喊。他是被陈毅叫来谈联系管文蔚事宜的,见面先打了一横炮。

“哦?依然是个爱憎分明的段参谋长嘛!”

这里有一段故事。发生在 1937 年 10 月。一天,湘赣边游击队驻守的九龙山口来了一个头戴法国便帽,身穿杭纺衫,脚穿程亮皮鞋,鼻梁上还架着一副墨色太阳镜的人。游击队员立即把他押送山上,去见他们的参谋长段焕竟。来人把一封由项英具名的介绍信,摆在松树做成的桌子上。信上写着:特派代表陈毅同志来你们这里联络国共合作事宜。

两个月前,也有这么一位自

称是湘鄂赣边区党委派来的联络员到了山上,此人没走多久,就来了大批国民党军队清剿游击队。而这个名叫陈毅的,报纸上明明还登过“江西省共产党首脑陈毅投诚”。

“你以为我们在山上什么事都不知道?我就知道你个叛徒!报纸上白纸黑字写着,你还有什么说的?”段焕竟冷冷地笑着。

“把他押到甘子山去,让谭司令亲自处置他!”

陈毅一到甘子山刀架在了他的脖子上,四天四夜的舌战,脑袋上挨了谭司令长烟管数次敲击,直到谭司令派的交通员从吉安新四军留守处证实了陈毅的身份,陈毅才变囚徒为座上宾。

陈毅见气呼呼的段焕竟蔫了,便笑道:“营长同志,你的旧病看来没有除根啊。我们新四军靠什么在江南站住脚呢?一是打胜仗;二是好的群众纪律;三是广泛的统一战线。我们就是来江南带头抗战的,只要是愿意抗战的,我们都欢迎。像许维新这样的‘游击司令’江南多如牛毛,他们多则几百人,少则几十人,都是可以联合的力量。那个许维新名声是不大好,但是在‘恐日病’盛行的现在,他敢杀死鬼子,和日本人较量,这样的人我们不该联合他吗?”

“陈司令,我去许维新的独立营。下命令吧,什么时候出发?”

“哈哈!哪个让你去啊。还是去你的丹阳自卫总队,赶紧和管文蔚接上头,大闹新丰车站的戏,正等着你去唱呢。”

火攻新丰车站,八十多日军化为灰烬

7月1日晚。新丰车站。天气闷热,蛙声大作。段焕

竟带领一团一营已经将车站团团围住。那是一座三层大楼,墙厚尺半,弹打不透。段焕竟手上拿着一张侦察员绘制的大楼内部草图,他已把兵力全部部署妥当,突击队在淡淡的光线下正无声地向大楼靠近……

新丰车站位于镇江、丹阳之间,驻扎着日军第 15 师团联野联队的一个中队和伪军一百余人。

突击队悄无声息摸到了大楼围墙下。四周没有一个岗哨,窗门大开。突击队长张强生一个手势,队员们甩掉脚上的鞋子,猫一样冲进大楼。

大日本皇军看来很惬意,就像躺在自己家的榻榻米上,几乎个个一丝不挂,四脚八叉,浑然大睡。张强生一手抓起一杆“三八式”长枪就往外出。预定计划是偷袭,先将所有枪缴下,再打他个措手不及。队员们个个轻捷利落,转眼间十几杆长短枪运到楼外。张强生正高兴,一声刺耳的警铃突然打破了漫漫寂静,在夜空中骤响——一个队员的枪管触动了警铃开关。

酣睡中的日军惊醒了,战情骤然起了变化。

张枪、短枪、机关枪、手榴弹,顿时齐鸣。

张强生从火网里冲出来,向段焕竟报告了情况。

“强攻!”

段焕竟一面向陈毅报告,一面迅速修改了作战方案,对埋伏的部队下达了命令。

日军凭借着楼上和楼下的死角,从窗口用机关枪、手榴弹挡着冲向大楼的部队;楼里,日军堵死了一扇扇窗门,火力封锁着楼梯,因在楼里的突击队左右冲突也出不来。战斗僵持了。

段焕竟忽然看到离他一米处一根被弹火打断的枯树枝燃起火

苗。心里一动,忙问张强生:

“大楼的墙全是砖砌的吗?张强生想了想:“里面是木板夹墙。”

“好!”段焕竟顿时来了灵气,一拍腿:“火攻!”

柴草、火油都准备好了。在强火力的掩护下,战士们冲出一道血路,接近了大楼。火光冲天而起,爬上楼墙,爬上了窗口、爬上了楼顶,整个大楼燃烧起来。火光中机关枪伴随着惨叫、嚎叫,更猛烈地朝楼外的部队扫射。段焕竟组织人对日军喊话,楼里的回答只有机枪的扫射声。气得段焕竟大叫:“烧!使劲烧!打!往死里打!……”

三层大楼熊熊烈焰,在漫漫的夜空里像一把火炬,光射十里,一派通明。

火光中,突击队员和日军扭打着冲出火楼。接着,又有十几个日军冲出来,个个赤裸着身子挥舞着战刀,绝望地嚎叫着。段焕竟率先向火楼冲去。

火光、刀光、肉搏、拳战,一个个油汗光闪的身子,一张张水汗光闪的脸……

随着一声撼天动地的轰鸣,大楼在烈火中倒塌了。八十多名大日本皇军化为灰烬。

放新四军在江南活动,蒋介石别有用心

狂风赶着雨鞭,在修竹苍松间抽打着,一阵阵的闪电把战时首都武汉一处高大幽暗的厅室照得忽明忽暗。室内,蒋介石和顾祝同对坐。

蒋介石和第三战区司令长官顾祝同现在所谈的并非有关武汉会战的话题。

顾祝同说道:“校长,这几天他们(新四军)又打了横溪、新塘市、东西谢。”

“你给他们发嘉奖令没有?”

“发过了。”

“很好,很好。他们打一仗,你要发一个。”

“是!”顾祝同犹豫了一下。说:“只是……”

蒋介石看了他一眼:“我把他们放在苏南,比他们在南方闹辙。”

把新四军放在何处,蒋介石是颇费了思量的。开始,他担心放他们到敌后,会造成“天高皇帝远”的隐患。于是想到了福建和江西,又顾虑到那本来就是他们活动的区域,山高林密,只怕是养虎为患……”蒋介石左右掂量,还是把新四军挂到三战区,放到日寇的嘴巴里去。

蒋介石说:“墨三,要知道,那个地方是不好呆的。再说,他们劫车、破路、放火,给日本人开进武汉设置障碍,不是很好嘛。”

“校长,我们不能不接受华北的教训……”

华北沦陷后,八路军深入敌后,很快得到发展,建立了大片根据地。正是华北的教训,使蒋介石警觉,上海、南京失守后,他特意把韩德勤的部队,约十万兵马留在苏北,皖北也留下了七万部队。听顾祝同这么一说,他感到应该在苏南再“作个眼”。

蒋介石没有做声。他面窗而立,窗外,风雨肆虐。

委员长虽然高深莫测,但顾祝同还是能理解一二。剿共十年,好不容易把共产党压缩在陕北弹丸之地,兵弱马瘦,仅剩三万。委员长正待“金牛搏兔”,不料华北事变,日寇大举入关。此后全国抗日的呼声压倒一切,直至“七·七”事变爆发,国共两党戏剧性地变成了如今这个局面。美国人称这是国共两党的“蜜月”,只有身在“蜜月”里的人,才明白这“蜜月”的味道。