

# 买手绝不仅是二道贩子

产品专家+精明财务+无敌谈判=职业买手

往返于各地展会,常常关注各种信息,掌握大批量的信息和定单,不停地和各种供应商联系,满足各种消费者不同的需求……这就是时下热门职业群体——买手。与传统采购不同的是,买手不是简单地发现消费者需要什么,然后坐在办公室里等厂家上门。而是需要站在市场前沿,了解消费者的需求,起到引领行业消费潮流的作用。除此之外,他们还要寻找或者培养起潜在的“黑马”品牌。据了解,南京地区企业采购部门中,能真正称得上“买手”者并不多,而从業者年薪大都在10万~20万元。

## 从业者一:卢女士

职业:童装、纺织品买手  
从业年限:25年  
从业心得:从拿来主义到主动走出去

和童装、纺织品打了25年交道的卢经理,看起来要比实际年龄年轻十几岁。她说,全因和自己所从事的职业有关!她喜欢一切和时尚有关的事情。去年,她毅然辞去南京某知名百货公司的管理工作,加入了江苏孩子王实业有限公司担任纺织品采购事业部总经理。说起现在的工作,她直言:比以前挑战性和责任心要求更高了。

之前在百货公司里,靠着公司的名气,很多供货商会主动上门,卖得好的产品就继续合作,卖得不好的就换一家。“而现在的公司和供应商的关系更像战略合作伙伴。”刚从北京参加“2010

年中国服装展”回来的卢经理敏锐地“捕捉”到:今年展会最大的亮点和“功能性”有关,比如现场有1/4的展厅展示的是竹纤维、有机棉等纺织品。“这些衣服不仅轻柔、吸汗、环保,而且还能随着气候变化而变化。应该说,是未来服装和纺织品的趋势。而这些产品并非所有商场都常见。”为此,从北京回来后的这段时间,她联系上了某世界500强企业在欧洲加工厂的厂商,具体的合作流程、品牌合作方案等都在进一步洽谈中。

## 从业者二:何先生

职业:玩具买手  
从业年限:10年  
从业心得:是阅历,而非学历强化出来的

在外资500强企业担任近10年采购经理后,何先生加入了

现在公司的玩具采购事业部。他是带领着10余人团队的部门经理,他还是人见人爱的“玩具叔叔”。他经常给同事们带来惊喜:最新上架或者还没有上架的玩具,他都可能在第一时间带到办公室给同事的孩子们“试玩”。

说起职业买手,他表示:“职业买手是代表消费者去采购,为消费者争取到最好的商品和最优的价格。这个职业最大的特质在于:不是学历而是阅历强化出来的。”一个成功的职业买手同时也是个产品专家、精明的财务和无敌谈判高手。

产品专家就需要敏锐的洞察力,“选对产品才能为公司创造价值。产品采购回来后能否适销对路,离不开买手对品牌的确认度,包括品牌产品销售排名、行业销售额、新品的质检报告、未来市场接受程度等都要做到胸中有数。”在选购商品的过程中,职业买手还得会核算,比如见到一个产品后能够核算出成本、销售额、毛利率等,最后还要会和供应商谈判价格。

最后,职业买手还是个谈判高手。何经理结合近期谈判经历介绍道:“这10个月来,我至少接触了江苏70余家玩具供应商,最高纪录从早8点谈到晚8点——整整12个小时。”结合目前玩具

业现状,何经理坦言:国际品牌玩具大多走总经销、省级经销商、市级经销商的路线。国内大型玩具供应商以外贸为主,大多面向外国商家,且拥有国外知识产权。剩下的则是国内玩具供应商,但大都小而散,有实力、跨区域的厂商很少。  
快报记者 戴明夷

## 学习通道

据了解,在中国,买手通常被公司分编为采购,即品牌的采购、商场的采购。若是说在专业上,可以选择市场营销;城市可以选择在上海或广州、深圳。以上海为例,现在很多相关的大学可以选择:如果成绩不错甚至很好的人员,可报考东华大学的服装设计与工程;如果成绩马马虎虎,可以报考上海工程技术大学的市场营销(服装营销方向)。该专业强调服装营销,就业方向就是买手。

资料图片



## 融汇国际一流金融实力 千万元打造职业经理人

### 加入联泰大都会人寿 成为“大都会A计划”经理人

提到曼哈顿世界金融中心,就会想到一座雄伟的大楼,想到MetLife这个有着百年历史和雄厚实力的美国一流寿险品牌。140多年来,MetLife大都会人寿为美国培育出成千上万寿险业顶尖经理人。2006年,MetLife(大都会人寿)携手上海联和投资有限公司,在中国成立联泰大都会人寿保险有限公司,并投资千万元陆续在中国内地成功实施了系列“精英经理人计划”。为进一步打造寿险行业顶尖经理人,联泰大都会人寿即将启动具有国际先进水准的A计划。“A”是拉丁字母中的第一个字母,“大都会A计划”意在吸纳与培养保险行业最高端、最顶级的经理人;同时,“A”的独特字型,表达了“大都会A计划”旨在全力打造一个相互支撑、团结协作的保险精英管理团队。日前,联泰大都会人寿已正式将“大都会A计划”引入南京。凭借大都会人寿的雄厚实力,以及在上海的成功运作经验,联泰大都会人寿将全力在南京打造寿险行业的顶尖经理人。

### 提供至少2年以上的营销及管理专业培训 首年最高达10万元的创业奖金

#### 候选人要求:

年龄:25-45岁 学历:大专以上 3年以上工作经验  
本地生活2年以上 去年收入5万以上 无寿险销售经验

#### 报名日期:NOW!

有意者请快将简历通过邮寄、电子邮件或传真方式发给联泰大都会人寿保险有限公司江苏分公司

公司地址:南京市鼓楼区山西路8号金山大厦A楼20层  
邮编:210009

招募热线:025-83329688-65308 王经理

传真:025-83203833

E M A I L: Helen.wang@cn.metlife.com

简历请注明联泰大都会人寿江苏分公司“A计划”项目组收  
本计划适用代理制保险营销员

