



升聘歷程

2010年11月 加入

2011年4月 晉升藍寶石經銷商

2012年9月 晉升紅寶石總裁

態度，就是關鍵

紅寶石總裁陳漢龍



其實，婕斯是我太太先開始的。

20年前她做美容，品牌用了很多種，15年前搬上台北之後，實際用到婕斯到現在大概是兩年時間。我太太跟我說，用婕斯產品，感覺跟傳統其他產品很不同，一個客人使用其他產品，一個月要找她服務四五次，改用婕斯後，同樣的客人一個月只來一次，原因是客戶覺得皮膚改善，換言之就是婕斯產品太好了。

所以，2012年，因為老婆還要照顧自己事業和小朋友，對於要不要再往前一步很猶疑，我就在8月正式加入婕斯。

我覺得自己有自己的工作特色。我以前從事中小企業，員工大概有500人左右，後來不景氣慢慢退掉，做婕斯，我是用企業業務開發的方法，應用在婕斯，特別是由於婕斯跟傳統直銷業不同，所以我在認知上想把婕斯的精神和文化帶給自己的夥伴。

一般公司開發業務要有業務員去跑，若想要開發國外市場，就要出國，德國、大陸…到每個地方去參展，但商機仍是可遇不可求，且精神體力消耗很大。

婕斯當然也是業務性質，也要客戶開發，但

開發客戶的層面是不同的，婕斯是去分享，用分享帶進婕斯的商機和平台，但全世界不用完全自己跑，在資源和費用上變得比較輕鬆可得。舉例來說，婕斯六合一網路，可以用很便宜的費用應用，我當年採買ERP就花了快三百萬，全公司其實只有三十幾個人用，不像婕斯六合一系統效益好，全世界那麼多人用。

2012年要進婕斯，我有先去瞭解相關行業，但婕斯還是比較符合人性的公司，別的公司朝令夕改，經常讓經銷商無所適從，至於其他吸引我的地方，就是婕斯可以連結229個國家，全球的生意都可以連在我的身上來。2012年9月我到香港參加全球年會就震撼到，感覺婕斯真的了不起。

至於在業務上，我的感覺是，雖然行業別不同，但做事的精神和態度都要一樣，不能跨足不同產業就改變，這樣自然成績就會好。

最後我特別要說，公司這半年當中導入了教育系統很好，像是方申教授、艾莫老師，他們都是業界具備高度專業的師資人才，有了他們帶領，學習真的快，公司教育系統做的很棒，坦白說，相較之下，以前我太太剛開始做的時候，沒有教育系統會做得比較累，現在我搭上教育訓練順風車，再配上系統優勢，效果一定是又快又好。

