



紅寶石總裁

林書勤

多元化嘗試終找到最適合

書勤的外表非常健康陽光，體院出身的他對於婕斯產品的效用原理比其他人更多了一層認識。

進入婕斯前，書勤作過非常多工作，一出社會就投入壓力最大、也是他認為最有挑戰的保險業擔任業務員，因為書勤認為，業務員不但要面對上司的要求、業績的壓迫，還有自己面對客戶的種種難題，是所有行業裡不可預知狀況最多的一種。

除此之外，只要能賺錢的工作他都做，如開民宿、賣個性化商品、或是行銷企劃，距離進入婕斯最近的一份工作，是教育部的特聘講師，講課內容十分多元，只要通識的範疇都能說，有時也會走入偏鄉授課，沒課的時候就幫爸爸代班大樓管理員，會進入婕斯，也是因為應邀至婕斯講課結下了緣分。

書勤笑稱自己的銷售方式比較不同，他會用以前講師的方式，詳細的把產品或加入婕斯的好處告訴客戶，並加以分析比較，講師經驗運用在此意外好用。

客戶可以很清楚的知道所有他想了解的細節，正和婕斯所有資訊透明、公開的理念一致。

其他同學大多去當公務員，或是有穩定的工作，只有書勤一直想要自己創業，因此多年來不斷嘗試，不斷累積經驗，遇到婕斯是個非常好的平台，讓許多人的夢想在這裡得以實現，公司裡頭夥伴們也都會互相打氣，並互相交換銷售經驗。



只要夠努力，想有多大成功就有多成功！



書勤認為這份工作不只是給你一個夢想，也絕對可以讓你沒有經濟煩惱。

對於自己的經營理念，書勤抱持著積極不心急，一本初衷，貫徹1帶二下三代，對任何挑戰不卑不亢，感謝大媽小華鑽石，小媽美琪還有事業夥伴佳妘、芸華、羅姐、毓淳、阿嬌，這份事業是由自己為起點，幫助想成功的夥伴為主軸，一起成就終點；成為紅寶石總裁只是一個人先站在這個位置，等待更多夥伴一起上來，「李嘉誠說要成功必須在一個行業持努力十年以上，我在婕斯目前是三年的時間，還不到三分之一，接下來還必須更加努力！」書勤開朗的說。■