

# 从“技术工人”到“现代班组长”到底有多远？

## 编者按：

为培养具有“现代班组长”以上潜质的外贸技能型人才，外语系充分利用长三角外向型经济的区位优势，长期与江阴市商务局、阿里巴巴江阴分公司、江苏阳光集团、海澜国贸、江阴市威特伦多国语言翻译有限公司、江阴新世界英语培训等单位友好合作，探索“工学结合、英商融合”的长效保障机制，形成了“以商务为背景、以英语为主线、以能力培养为核心”的BEC人才培养模式，课上注重学生仿真模拟和实际操作，课下注重学生综合能力的提升，目前已培养出一批综合素质高、操作技能强、广受社会欢迎的外语经贸人才。



**季庆艳**，女，江苏省南通市人，2005级商务英语专业学生，现任江阴瑟可瑟斯国际贸易有限公司总经理。在校期间先后担任班长、系学生会主席。学习刻苦，获得大学英语四级和六级证书，荣获“江阴市优秀团员”、“江苏省优秀学生干部”和“国家特等奖学金”等荣誉，并在大学期间加入了中国共产党。

## 青春的路标是向上

在大学期间，我的生活可以说是忙碌而丰富的。作为外语系学生会的主席，我用外向开朗的性格与老师、干事、兄弟系部的学生干部们交往，因为为人真诚坦率，和许多人成了铁哥们和好朋友，这些友情至今仍是我重要的精神财富的源

泉。同时，坚韧要强的个性以及对商务英语专业的热爱，让我在繁忙的学生活动中不忘记专业学习，我顺利通过了英语四六级考试，并立志要在外贸方面做出成绩，绝不辜负自己的青春时光。

2008年，我如期进入中美合资江阴金杯安琪乐器有限公司，担任业务助理，负责采购、跟单和单证的工作，为拓展公司的外贸业务做了大量富有成效的工作。

2010年，随着业务能力的增强，我逐渐萌生了创业的想法。我从找货源，谈客户，找办公地点，跑手续，一点一点不知疲倦地干着，当江阴瑟可瑟斯国际贸易有限公司终于成立的时候，我知道这里有自己多少汗水，而我也更清楚这仅仅是青春路上另一段征程的开始。我的公司主营的是化妆品包装外贸业务，在工作中我坚持“信誉是金”的运营原则，不管市场行情如何，始终保证产品质量，维护公司名誉，我也始终坚持到国内各地及国外考察，与时俱进，不断学习，提高自己综合素质的同时打造公司良好的声誉。经过几年的精心运作，维系并发展了一大批客户，目前为法国兰蔻、妮维雅、资生堂等知名公司提供产品包装，目前收入约税后60万元。

青春的路一直再继续，我努力让自己的青春坐标一路向上！



**焦健**，男，江苏省连云港市人，07商务英语学生。2009年在江阴市禾丰塑业公司任职至今，从事乳品包装行业，工作五六年里，销售业绩每年都翻一番，

年薪近 30 万。

## 青春属于自己

2007 年 9 月，带着青春与梦想，我来到梦寐以求的大学校园。

那是我第一次出远门，从老家一路过来的房屋高低变化的场景，至今历历在目。那时的我明白，自己一定要努力奋斗，只有这样才能改变未来的生活。

进入大学不久，我就积极地加入了系学生会，并成为了劳生部的一名干事，负责宿舍以及教室的卫生检查工作。那可是一个仔细而枯燥的活儿，也正是那日复一日的简单重复，锻炼了我对生活以及工作认真负责的态度和脚踏实地的作风，那段生活让我受益匪浅。

这些习惯我保持至今。这些良好的习惯，让我看到我的希望和梦想可以一步一步脚印踏踏实实地去实现：2009 年 10 月参加工作，2013 年初拥有自己的房子，2014 年初拥有自己喜欢的车子，然后建设自己的家庭……一切都朝着希望与梦想踏实前进。

青春的脚步是轻快的，转眼间已为人父。在别人眼里，我已经很成功，很幸福，但我知道这些得来不易。他们不知道我半夜回复客户邮件，不知道我凌晨 2 点去机场接待客户，不知道我每次出货的胆战心惊。他们看得见光鲜亮丽的我，而看不见埋头苦干的我。我在内心默默地告诉自己：人生只有一次，青春更是短暂，“少壮不努力，老大徒伤悲”！或许我不会成为一名功名显赫的大人物，但成功与否并非评价人生价值的唯一标准，只要努力过，探索过，奋斗过，青春又何尝不是美好的呢？成功又何尝不是一份脚踏实地呢？



**邹静**，女，江苏宿迁人，09 商务英语专业学生，在校期间曾任系学生会主席，江苏省优秀学生干部，并获得国家奖学金，2012 年 6 月加入中国共产党，现任职江苏智慧之光企业管理咨询有限公司客服主管。

## 成长，永不止步

当初毕业时，我们都带着梦想从校园里走出来，有的人的梦想是创业成为企业家，有的人的梦想是做一名高管，有的人梦想是嫁一位好老公……我的梦想是什么呢？当时我还真的是很模糊，相对来讲，我更喜欢与不同的人打交道，所以我选择了客服行业。但大学时那个超短发、一身黑、高跟鞋，不会笑，干练麻利而有主见的女生，让我很好地胜任了学生会主席的职位，但却不能适应客服的岗位要求。我也知道，我内心并不是那么不苟言笑的，但为啥我在别人面前会是这样的状态呢？我知道，此时的我面临毕业后的再一次成长。

参与企业培训客服工作的两年，使我有很大改变。首先就是大家最容易发现和看到的，我的外表：我不再是冰冷的面孔，短短的发型，也不是鲁莽的举止，现在的我更注意在大家面前显现最好的状态：微笑，亲近，举止大方；其次也是最重要的就是我的心态。我从之前的不懂得控制自己的情绪而伤害到周围关心我的人，到现在我懂得如何察觉自己的情绪，不要让情绪控制我，而是我能控制自

己的情绪，这样也大大提高了我的工作效率；再有是我从企业家们身上学到，在面对问题时是主动找解决问题的方法，而不是恐惧和担心。他们的雷厉风行、淡定从容都让我很有触动；第四是如何与人相处，有一个小故事讲得很好：“我有缺点吗？”“有，多的就像是天上的星星！”“那我优点多吗？”“有，少的像天上的太阳。”“那你为什么还要和我做朋友？”“因为太阳一出来，星星就看不见了！”就是这样，我明白了，与人相处永远要用欣赏的眼光看待一切。

梦想是支撑一个人的动力，自己才是自己的主导。虽然现在我成就不是很大，但是我要沉淀自己，相信我一定可以不断创造新的自己，新的未来。



**马文晶**，女，江苏盐城人，现任江苏东方液压有限公司外贸部经理。2007级商务英语专业学生。在校期间，学习成绩优异，曾多次获得奖学金。毕业后继续参加江苏大学国际贸易专升本的学习，取得了本科文凭。

### **迎接挑战 成就快乐**

2009年10月，我揣着一颗好奇又激动的心情踏入社会，开始了职业旅途，从开始的外贸业务员到现在的外贸部经理，一干就是5年，这其中的心酸、苦辣与快乐，也许只有自己才能体会。

来到公司的第一年是彷徨迷茫的一年，因为公司也是刚刚开始做外贸，不仅

自己没有经验，公司也没人做过外贸，一切都是自己用大学的知识摸索着做，非常艰难。记得开始的整整5个月我都没有开单，天天就在网上跟阿里巴巴和中国制造打交道，而且每天都很迷茫烦躁。就在我打算要辞职放弃的时候，同事跟我说，其实你是可以的，只是你走错了方向，你一味地在网上发邮件但自己对设备一点都不了解怎么卖得出去？我反复揣摩了他的话，觉得自己并没有真正了解产品，怎么算是个专业的销售员，所以，我不服输的劲头来了，决定不走了。从那以后，我每天大部分的时间都是在车间里研究产品，把产品性能和生产流程都吃透了。事实证明，老外只愿意跟专业的人打交道，之后每年我的销售业绩都排在第一。

如今外贸销售成立了专门的部门，我也比以前更辛苦了。但是有一句话：如果你还没有准备好付出就不要做管理层，而我想说“I am ready!”对于管理，我认为正人先正己，做事先做人，得人心者得天下，做下属敬佩的领导会使管理事半功倍，目前我也正在朝着这个方向努力。我知道我不是一个能力很强的人，但是我愿意去学习，我有信心可以带好我的团队，因为我记得一句话：在你不害怕时去斗牛，这不算什么；在你害怕时不去斗牛，也没有什么了不起；只有在你害怕时还去斗牛，才是真正了不起！



**李春**，男，江苏徐州人。2007年入读学院商务英语专业，2010年毕业至今

在江阴机械制造有限公司市场部担任销售一职，年薪 15 万。

## 责任成就美好生活

时光荏苒，在忙忙碌碌的工作中已毕业接近 4 年，但是每每想起在校学习与生活的点滴，这一切就像发生在昨天，青涩而真实。现在的我，有着相对不错的工作，父母和家人的身体都还算健康；几个朋友，尽管平时联系不多，每次相聚却可以一见如故，无所不谈。如此简单而惬意的生活是我想要的，也是我在自己的青春路上成长的见证。

从毕业时的毛头小伙到现在的成熟稳重，从销售助理到销售经理，从第一次给国外客户打电话急出浑身汗，到现在每天与他们如朋友一样畅谈生活沟通工作，这种转变并非一蹴而就，个中的辛酸与付出只有经历过才知道。

自从参加工作以来，每天工作 16 至 20 个小时，我已习以为常，每天除了常规工作处理、客户接待、项目跟踪、电话会议、突发事件的处理，还要进行数据统计分析，对外及对内沟通和交流，当完成一天的工作时，才猛然发现已是凌晨一点或两点。如此这般的对待工作，不仅仅是因为对这份工作的喜爱，更重要的是心中的那份担当和坚持。如果在订单的任何一个流程上出来小差错，可能造成后续的巨大损失，更可能失去一个难得的客户，所以我细致谨慎地跟踪处理每一个流程，说小了是对得起这份订单，说大了是对得起这份客户和公司的双重信任。也正是这份责任感让我一步步走得出色，不断扩大了客户群体，开拓了公司的市场。

未来，正扑面而来，我将继续担负岗位的责任做好每一个细节，迎接每一个简单而美好的日子。