

“金扳手”光荣榜

豫西汽车博览会虽然结束了,但关于它的话题一直没有停止,例如豫西汽车博览会力推的“金扳手”评选活动。近日,记者采访了多位“金扳手”,看看他们成功背后的精彩故事吧。



将平凡的事 做得不平凡

——访九都丰田店 售后维修机修组组长陈景松

□记者 韩霖 文/图

29岁的陈景松从小便对机械感兴趣,目前从事汽车维修工作已超过10年。

“和其他‘科班’出身的同事相比,我的文化底子相对较弱,这也为实际工作增加了一定难度。”虽然已是机修组组长,但陈景松从未放松过学习。他除了完成店里规定的培训学习任务,私底下还为自己“开小灶”。

“有些车型的零部件说明书都是英文,刚接触时很吃力。”为了更快地适应工作,陈景松翻字典、查资料,硬是把英文说明书吃得透透的。“机修这行专业性很强,如果不学

习就会落后。”

勤奋踏实的他,凭借自己的双手,于2013年在洛阳买了新房,开启了自己幸福的小日子。

“机修工作很枯燥,很脏也很累,但我既然选择了这一行,就一定要将它干好。”陈景松最忙时,一天曾修理了20多辆车。

日常保养、车辆故障检测等,都是他的工作范围。“这门技术给了我一碗饭,也让我的生活越来越好。可能别人觉得这是很平凡的事,但我就是要将这平凡的事做得不平凡。”陈景松说。



学无大小 达者为尊

——访洛阳亿众汽车销售有限公司钣金组组长陈传勋

□记者 韩霖

如果不是自我介绍,记者怎么都不会相信,眼前这位“网红”是汽车钣金组组长。

“年轻就是资本,你的心有多大,舞台就有多大。”今年23岁的陈传勋已是这一行的“老师傅”。十几岁的时候,他从商丘老家来到洛阳,成为一名钣金学徒。用了不到3年时间,他便成为钣金组组长。

“遇到问题第一时间问师傅,有不明白的一定弄明白。有时候一块漆处理不好,我都要主动加班,不停地琢磨、尝试,直到满意为止。”就是凭着这股劲儿,陈传勋从学徒迅速成长为“老师傅”。

“学无大小,达者为尊。”虽然年轻,但凭借精湛的技术,陈传勋获得了同事和客户的信任。

“有一次,我接到一辆有异响的

车,我加班加点找到故障点,并成功解决了问题,客户对我非常满意。”后来,陈传勋才知道,该客户曾维修过七八次,都没有找到异响的原因。

“钣金需要耐心,通常一辆车要处理好多天甚至几十天,但看到客户满意的笑容,我觉得还是蛮有成就感的。”陈传勋说。

在闲暇时,陈传勋还是一名“网红”。他利用“快手”视频平台,建立了自己的“业务群”。

“群里的人都是来自全国各地的同行,大家一起分享经验、解决难题。”作为该群群主的陈传勋说。

“得知我获评‘金扳手’后,许多客户和群里的友好都为我拉票,多亏他们的帮助,我才能取得今天的业绩。”陈传勋说。

(本版图片除署名外均由受访者提供)



真诚待人 踏实做事

——访九都丰田店售后服务顾问丁万莹

□记者 韩霖

甜甜的声音、阳光般的笑容,丁万莹如午后的一缕阳光,给人一种恬静的感觉。虽然只有24岁,但丁万莹已有4年工作经验。

“我刚进店的时候从事销售工作,2014年才调至如今的岗位。”真诚待人、踏实做事的她,不仅在今年的豫西汽车博览会上荣获了“金扳手”奖,更在豫西国际名车展上获得了“金牌销售”称号。

“这两个岗位最大的相同点就是要与客户沟通,不同的是,售后服务工作的主动性较强。”丁万莹说,“在与客户沟通后,大多数人会选择进店做售后服务,但不一定会买车。”

售后服务工作主动性较强,工作要求更加细致:电话提醒客户车辆保养时间、安排进店客户保养车、为客

户提供保养详单、带领客户检查保养后的车……丁万莹的一天,总是在忙碌中度过。

“和客户沟通没有什么捷径,就是真诚。先和客户交朋友,这样你才会去了解他,知道他的喜好、时间安排,才能占得先机,让客户相信你。”丁万莹说。

“梅花香自苦寒来,我相信付出总会有回报。”丁万莹的付出也得到了客户们的回报,在“金牌销售”和“金扳手”评选中,客户们不仅每日给她投票,有的客户甚至出钱发红包,号召亲友为丁万莹投票。

谈到获奖感言时,丁万莹说:“我还会继续踏实工作,充分燃烧自己的‘小宇宙’,将工作做得越来越好。”

惠在金秋

礼在九州

——上汽大众洛阳众捷总经理签售会

时间: 10月14日14:30

总经理
特价

现金
直降

疯狂
抽奖

精美
礼包

车之道,为大众

上汽大众

SAIC VOLKSWAGEN

立刻扫描二维码,申请试驾

Volkswagen

上汽大众洛阳众捷汽车有限公司 销售热线: 0379-65273333

地址: 洛阳市瀍河区九都东路与启明南路交叉口向南100米 售后热线: 0379-65273888