



是时候从一家小公司来到更大的空间，挑战自己能否管理更大的团队，满足更大的需求。”

从一个区域经理、带领三四个人的销售小组，到管理手下4个区域经理和几十个销售员的中国区大客户销售总监，Wafaa连升三级。不过两年工夫，团队就取得了令人瞩目的成绩。

“我发现上海跟世界其他城市不一样。”经过几轮摸爬滚打，Wafaa精准地发现了上海职场密码——快。

比如：客户提出新方案，研发团队应对新问题，反应快；管理层作决策，判断快；服务也快，申请工作证、看病、购物……整个社会像是一架高速运转的机器，“它提供了不同的动力，可以无限地获得

机会”。

Wafaa时常感慨：“如果在西方，工作十几年也不可能坐到我现在的位子。通常要熬到40岁以上，谁也无法打破论资排位的魔咒。”在上海可就不同了，一个普通的80后都可以做到C层。不管20多岁还是30多岁，只要有能力，就被委以重任。“虽然是英国公司，可我们的国内团队大部分是中国人，并找到了合适的方式将我们的全球意识和本地文化融合在一起，去实现目标。能做到唯才是举，这点我非常佩服。”

以加速度冲刺职业顶峰的同时，她也发现了另一个上海特色。Wafaa参加过很多形式的聚会，当一个陌生人走过来，总会第一时间掏出名片，介绍自己的职业身份。“用

上图：Wafaa在上海13年，在公司连升三级。

工作来表达他自己，说明工作在他的生活中占的地位非常重要。看来大部分上海人是‘为了工作而生活’啊。”她一边感叹，一边又笑起来：“我现在也变成这样啦。”

聪明人

Wafaa认为，一个好的经理人必须花大量时间去了解每个员工的个性，无论他们是外向的还是内向的，他们是喜欢独立工作还是依赖团队的帮助；家庭情况如何，是否有贷款的经济压力，或者孩子的教育需要牵扯精力。

“人们通常认为，做销售必须性格外向、能说会道、具有亲和力，但是一个被界定不擅长销售的内向