

# 中联重科股份有限公司销售代表待遇怎么样，中联重科上海分公司 驻外营销管理待遇怎么样？主要负责什么工作？转正难不？-股识吧

## 一、 请问各路大虾：中联重科工程起重机海外销售代表待遇如何？前景如何？（请经验人士回答）

海外的比国内要好。

首先，目前国内起重机基本处于饱和状态，销量难以像2009-2022年急剧增长，现在客户在做购车决定的时候都变得理性，只有有确定的工程和工期才会购车。

所以，一句话，没有销量的销售代表收入可以说是捉襟见肘；

其次，国外市场正处于稳步上升阶段，特别是中联重科的品牌正在逐渐打开市场，在中南亚、北非、中非、南非、欧洲、北美、南美等地区都已经有了自己的一席之地。

印度、新加坡、美国、德国等都有了自己的代理商，现在让你们出国做销售，主要是开辟新市场，很有挑战性。

第三，看你分的片区，如果是非洲或者中东，我建议你还是别去了，太危险，说不定某天就嘎嘣死了；

最后，谈谈你的待遇问题：为什么你们每个人入职的第一个问题就是待遇？？？我就++了，待遇是和你的贡献挂钩的，难道这么简单的问题你们都不懂？你的贡献越大，公司利润越多，你的收入必然也多。

你们这些职场菜鸟，怪不得找不到工作。

高不成低不就，这就是目前80%以上失业人员的现状！！

## 二、 中联重科上海分公司

### 驻外营销管理待遇怎么样？主要负责什么工作？转正难不？

你是哪位？如果是你销售，那么可以告诉你，好的话一年又5-8万收入如果你是管理的话，反正要看到什么区域了，跟着一个好的领导是不一样的，总体来说生活挺安逸

## 三、

## 四、中联重科建筑起重机械分公司（江苏）销售代表这个工作怎么样，大侠帮忙分析下，

销售工作看个人喜好！只有做自己喜欢的事情，才有事半功倍的效果。  
类似工程机械，销售走公关路线，不类似于在手机店卖东西，付出和回报都是很巨大的！

## 五、中联重科路面机械公司销售待遇怎么样？

去了你就后悔，中联最差的一个事业部

## 参考文档

- [?????????????????????.pdf](#)
- [???tick?????](#)
- [?????????????????](#)
- [?????????????????](#)
- [?????????????????](#)
- [?????????????????](#)
- [?????????????????????.doc](#)
- [???...](#)

??  
<https://www.gupiaozhishiba.com/book/27662984.html>