

上海肯特仪表股份有限公司销售怎么样上海肯特公司怎么样？-股识吧

一、大家给我参考一下做电子检测仪器销售行业怎么样

还好吧，到各大科研院所，高校，科技公司去推销吧，但也是有很多苦要吃的，这个行业也不是很好做的。

我们经常和销售电子仪器的人打交道，感觉做这行的，不是很好混。

你要是很有门路那最好了

二、请问现在目前仪器仪表(温度、压力、流量)行业的销售好不好做?帮我具体分析一下 谢谢！

兄弟看样子，你刚入仪表这个行业嘛，我会仔细的给你分析你目前的局面，首先你想做仪器仪表的销售的话，首先得看你是在什么样的位置做销售，是在生产厂家做，还是在经销商或者代理商下面做，如果是在厂家作还要看是国内品牌的厂家还是国外品牌的厂家，通常自动化仪表行业国外品牌的厂家销售的待遇都会很好的，而且前途比较大，例如 西门子，魏德米勒，施耐德 欧姆龙 罗克韦尔 霍尼韦尔 横河 艾默生等等，因为仪器仪表属于高科技的行业，产品的应用领域也相对比较广泛，也是培养一个好的销售员能力很好的行业，仪器仪表的市场前景很敞亮，特别是自动化仪表，因为中国的自动化普及面远远低于国外的高端生产线以及设备，所以本人还是看好仪器仪表前景的，但是可悲的是国内的仪表厂家所生产的无论从技术优势上，还是从产品精度的稳定性上，以及耐久度都基本上不如国外厂家生产的好，所以国产的厂家通常的做法就是打价格战缺乏技术创新的研发能力，但是如果遇到业主需要工况要求较严的时候一般都不会选国产的。

所以如果你要做自动化仪表的销售的话前期建议可以进外资品牌的厂家做，因为厂家的资源比较多，可以很快的锻炼你的个人能力，不赞成在经销商或者代理商下面做，因为待遇相对不是很好，其次就是资源匮乏，需要自己苦苦的开发或许有需求了还要和其他的经销商打价格战最终导致利润很低拿不到什么提成，还有就是培训的机会少，这样对产品的技术掌握的可能就不是很好，会影响你的销售工作。

！所以要做仪器仪表销售最好进外资品牌的厂家做，但是这类厂家通常对销售员的能力要求都会很高！具体就看楼主的定夺了。

三、传统行业中的仪器仪表传感器方面的销售好做不?卖这个发得了财不?

不知道你说的那一类的传感器.传感器里种类很多,看科技含量了.物以希为贵.还有就是你们公司是搞生产开发传感器呢?还是只搞代理销售?搞开发的公司不错,代理销售的公司一般.另外在仪器仪表行业里,利润最高的公司肯定是做传感器的,余下是做各种IC件芯片组等元件的,其次就是应用以上2类做成仪器仪表的.

四、上海肯特公司怎么样?

公司管理紊乱 福利待遇难以兑现 时常要求加班却无加班费

五、仪器仪表销售员收入如何?

只要是销售做好了都行,因为销售是一个没有成本但收入无极限的一个行业。

-
-
-

六、上海肯特仪表股份有限公司怎么样?

还可以 国内专做流量仪表的

参考文档

[下载：上海肯特仪表股份有限公司销售怎么样.pdf](#)

[《股票分红送股多久才能买卖》](#)

[《唯赛勃的股票多久可以买》](#)

[《股票委托多久才买成功》](#)

[《农民买的股票多久可以转出》](#)

[下载：上海肯特仪表股份有限公司销售怎么样.doc](#)
[更多关于《上海肯特仪表股份有限公司销售怎么样》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/26809289.html>