

采访：Abby Timon

你已经在 VEGA 工作了多久了？

我已在 VEGA 工作了 5 年了。在此期间，我在销售部门担任了大约十八个月的业务员，负责处理订单，并将它们转交给生产部门。我后来从那里换到了技术销售部门。三年半来，我在那里担任“技术销售专员”。

正如我们知道的那样，你不是通过常规的求职途径达到你如今在 VEGA 职位的。请向我们详细介绍一下这方面的情况。

我在大学就读的是“组织领导”专业，大学毕业后，我首先在一家百货公司的零售部门工作，负责家用电器的销售。这的确不是我梦寐以求的工作。有一天，有位先生和他的妻子走了进来，我向他们出售了一台洗碗机。如果我没有记错的话，那台洗碗机的牌子是 Whirlpool。当我在处理订单时，他开始问我是否喜欢我的工作，是否会考虑接受另一份工作。他建议我了解一下 VEGA 公司的情况，并告诉了我的联系方式。于是我在网上提交了求职申请，并在一个星期内就成功地成为了一名 VEGA 员工。

在一个常规工作日子里你都做些什么？

作为“技术销售专员”，我会获得从一个特定地区发来的所有询价，无论它们是来自最终用户还是 VEGA 的代理机构。我的辖区包括田纳西州、俄克拉荷马州、阿肯色州和新墨西哥州的部分地区以及整个德克萨斯州。这个区域很大！除了最终客户之外，我还要与 40 多名销售人员互动。我的销售区域很棒，总是让我很忙。我每天获得 25 到 30 个电话和大约 100 封电子邮件。我会不断接到询价。要不断寻找解决方案，这是一项挑战，也是我热爱我的工作的原因所在。

我的大部分时间用于收集应用方面的信息，以便能帮助用户找到解决测量问题的正确方法。我也要回答提问，并帮助用户圈定产品 - 我还要力所能及地去做能令客户满意的事情。此外，我还参加外勤技术人员和全体内勤销售团队之间的定期聚会，共同讨论能够更好地帮助客户的新的和更好的方法。



听起来，你似乎必须熟悉整个产品线

是的，的确是这样。刚开始时感觉很难去熟悉所有产品。从 VEGAFLEX 开始，导波雷达传感器，也是最初我给每一位客户都推荐的。但在参加了培训后并在产品经理的帮助下，我的自信心得到了增强，我的视野得到了拓展。现在我知道，在我的辖区内的重点行业，如化学、石油和天然气，还有炼油中，一定有一些应用领域 VEGA 的产品比其他产品更胜一筹。于是，我设法去了解和熟悉所有这些应用领域，以便能为给客户id提供咨询尽量做好最佳的准备。

当 VEGAPULS 64 被推向市场时，你的日常工作发生了怎样的变化？

VEGAPULS 64 供货以来，销售员都愿意去销售这款传感器，且最终用户都愿意试用它。因为大家都知道，该传感器是一大创举。每天 30 个来电，其中 28 个是围绕 VEGAPULS 64 的 - 从一开始，它就非常“火爆”。当大家知道它在现场的使用非常成功后，更是兴奋不已。

你与许多客户交谈过。为什么 VEGAPULS 64 能令他们如此兴奋？

客户喜欢其聚焦能力和信号的清晰度。我们可以使用雷达物位传感器在一个带有搅拌器的储罐中进行测量，测量效果非常好，但真正令客户振奋的是，VEGAPULS 64 可以安装在球阀上。我的客户中有许多需要测量化学品和其它危险液体的液位。他们必须能够将传感器通过一个球阀与过程隔离。在利用微波运行测量物位中，球阀会提高噪音。多年来，客户一直在寻求一种用于球阀的雷达物位测量仪表，它应能提供清晰的信号并只需要少量人工来进行后续加工，而如今的 VEGAPULS 64 令梦想成真。



VEGAPULS 64 的哪些性能这么吸引你？

对我而言，VEGAPULS 64 最大的优势在于，几乎可以用它来测量所有介质，甚至是介电常数很低的液体。在使用 VEGAPULS 64 之前，客户必须使用导波雷达传感器，只有这样才能测量介电常数较低的液体。导波雷达虽然很好，但它必须与介质接触，而这又使得传感器很容易受到干扰。现在，我们有一款非接触式传感器，它能提供完好且清晰的信号，并无需接触介质，而且，再不受介质的介电常数的限制了。以前，需要知道储罐的类型及其高度，同时也要知道是否存在应用场合存在搅拌器和泡沫 - 这些曾经都是像“如果..那么”这样的条件。使用 VEGAPULS 64 后便不存在诸如“如果..那么”这样的条件了，而是只有可靠的物位测量。



VEGAPULS 64