上海肯特仪表股份有限公司销售怎么样—我刚应聘销售仪表这个行业,没有任何经验,就学过这个专业而已,对设备仪器有一定的了解。但是销售又是另-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、上海肯特流量计怎么样,优势在哪?

优势在于你是怎么看,如果您是客户愿意为产品买单,就是优势,产品种类和大连 欣美特以科技有限公司基本一致!

三、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

四、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。

_

0

五、仪器仪表这个行业怎么样?

20世纪中期以后,随着自动控制理论的产生和自动控制技术的成熟,以A/D(数字/模拟转换)环节为基础的数字式仪器得到快速发展。

伴随着计算机、通讯、软件和新材料、新技术等的快速发展与成熟,人工智能、在线测控成为可能,使仪器走向智能化、虚拟化、网络化。

数字仪器、智能仪器、个人计算机仪器、虚拟仪器和网络仪器代表了20世纪现代科学仪器发展的主流与方向。

十二五"期间工信部已把传感器及智能化仪器仪表摆到推动制造业转型升级的重要位置,在工信部相关资源中对传感器及智能化仪器仪表的研发及产业化予以支持。数字化是智能仪器、个人仪器和虚拟仪器的基础,是计算机技术进入测量仪器的前提。

广泛应用于电子数字计算机、数控技术、通讯设备、数字仪表等方面,诸如人类第一台电子数字计算机ENIAC,爱思达金相显微镜,体视显微镜,X光检查机等。

六、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?

七、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。

八、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

九、我刚应聘销售仪表这个行业,没有任何经验,就学过这个专业而已,对设备仪器有一定的了解。但是销售又是另

公司要求怎么做就怎么做!既然公司愿意录用你说明是相信你的(我有面试官的经验)接下来的就是按照公司的要求结合你专业然后和你的客户愉快的聊天和沟通; 解决他们的问题;

在你公司的营业范围内,客户认同你了,销售就做成了!其实销售就是:帮客户解决问题!还有一种方法:把自己包装成一个技术人员,从技术的层面上去帮助客户·

这样客户会更愿意相信和亲近你的!祝你工作愉快!还有,欢迎同行的到来!

参考文档

下载:上海肯特仪表股份有限公司销售怎么样.pdf

《德新交运股票停牌多久复牌》

《股票多久能买完》

《股票回购多久才能涨回》

《股票资金冻结多久能解冻》

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/subject/26809286.html