美巢集团股份公司销售工作怎么样，企业管理咨询行业的销售人员这个工作怎么样-股识吧

一、在重庆美德生物集团有限公司搞销售怎么样啊？

不要看公司怎么样，不可能在一个公司干一辈子是不是。
只要自己喜欢能提高自己的能力就好了 bbs.99114*
这上面的营销版块里有好多关于营销的观点 可以自己去看看

二、房地产经纪代理公司做销售怎么样？待遇怎么样？工作环境怎么样？

房地产经2113纪代理公司这到没听过！不过我以前是在北京城建房地产经纪有限公司！哪里赚钱非常困难！！哪里不怕人5261多！！就怕人少
，所以说像保险业一样！！都是靠你卖4102出多少拿提成的 ！！！社保没有！底薪没有，也1653许对新人前3个月可能能发给你点！！基本上都外出找房源，到处贴条收购房子！顾回客有网上的，还有顾客看广告，还有就是顾客自己找到答你们公司，

三、企业管理咨询行业的销售人员这个工作怎么样

学到的也多是自我激励类的东西，而管理咨询则不同，接触的基本是实战性的管理技能，目前国内管理咨询机构真正做管理咨询的并不多你好！要看你准备进入的咨询公司是以培训为主还是以咨询为主，非常有利于个人日后职业生涯发展，如果是进入培训公司那就没有多大意义

四、美商集团股份有限公司怎么样

不错，挺好的

五、味好美（武汉）食品有限公司销售代表做些什么工作？

维护老客户的关系，开拓新客户

六、我是应届毕业生，面试过了泰安的一家房地产公司的销售，我想问一下在泰安这个工作怎么样，有发展空间吗

朋友，你说的那个地方我不是很了解，不过全国的大趋势下，除了几个特殊的城市，比如深圳，上海，北京，其他的中小型城市基本上都差不多的。
目前的状况是市场越来越正规，除了一些小地方，至少目前大范围的城市，都已经慢慢的趋于制度化。
所以很难再像几年前那样，一夜暴富，或者有空子可以钻了。
至于以后，房地产行业也会理智得向前发展，如果真正的做到市场化了，并且市场达到一定的成熟度，那这个行业会变成跟做普通销售一样。
不过是表面光鲜一点，不过我个人觉得有严重的吃青春饭的嫌疑。
不鼓励那些只为了挣钱的人去做这个，当然，做好了，也会有发展空间，可以进入开发企业，做营销策划方面的决策者。
至于要怎么做，那都是因人而异了。
也许你会觉得我说的都是废话，但是我说的绝对适用于每个行业，其实每个行业都有出路，做得好还是做得差，都看个人。
这个行业也一样，也有做了10来年置业顾问，现在都还是置业顾问的人，30多岁了，也做不了几天。
可转行以后又没能力做其他的。
这样才是最尴尬的。
他不像其他的工作，可以做一辈子，这个行业到了30来岁，如果没有发展，你就会被淘汰。
到时候转行才是举步维艰。
所以你好好想想吧，到底是不是真正的喜欢这个行业，有没有决心一定要做好，能不能把决心落实到行动上。
一切都要考虑清楚，不然年龄大了，你会后悔的。
如果你没有涉足过这个行业，你也许一点都不了解，一个行业的大趋势好不好，决定了去做的人多不多。
但是在我看来，越是人多的行业，竞争也就越大，越能证明行业的不成熟。
人少，反而会提升行业规范，也可以说因为制度规范了，所以把很多不合格的从业人员淘汰掉。
不过只要做得好，你就能变成精英。
想要在任何一个行业中变成精英，那都要付出相当大的努力，这个都是不言而喻的

。
做置业顾问本身不难，要想做好，都很难
不过你提到的医药代表，我个人认为还不如做置业顾问。
你会在这个过程中学到除了销售以外的很多东西，而医药代表接触面，和接触的人群相对要少很多。
在从事房地产销售的过程中，你会遇到千奇百怪的人，这对你以后与不同的人打交道有很大的帮助。
从工薪阶层，暴发户，企业家，政府单位领导。
从不同的人身上，你可以学到很多的东西。
以上是我做了6年置业顾问对行业的看法，不过现在我已经转行搞建筑了。
也仅仅是我的个人观点，有不同意的地方就当我说的废话吧。
希望对你有小小的帮助

七、【业务销售，山西唐巢科技有限公司这份工作怎么样

挺好的呀，各方面待遇都不错，主要看你的能力呢。

参考文档

下载：美巢集团股份公司销售工作怎么样.pdf
《买一支股票多久可以成交》
《股票停止交易多久》
《股票上市一般多久解禁》
《股票卖的钱多久到》
《农业银行股票一般持有多久分红》
下载：美巢集团股份公司销售工作怎么样.doc
更多关于《美巢集团股份公司销售工作怎么样》的文档...

??????????????????????????????
https://www.gupiaozhishiba.com/subject/35146676.html