

知足且上进，温柔且坚定

——对话电子商务部 何晔

姓名：何晔

部门：电子商务部

从业经历：毕业于复旦大学应用数学系，金融行业工作经验26年，先后服务公司有友邦保险、国泰基金、西部利得基金。2017年加入西部利得基金，担任电子商务部总经理职务



市场营销专家

销售工作中最大的成就和收获

突破自我以及获得认可。

为什么会加入西部利得基金？

2017年6月加入公司，是因为它有一颗始终创业的心不断激励自己保持艰难磨砺的拼搏态势，树立清晰的“基础产品供应商”的自我定位，所以我相信，“君子豹变，其文蔚也”，一定能走出一条中小基金公司的创新之路。

基金销售工作的难点痛点

在2年前的工作阶段，难点在于渠道销售端的破冰，消除对方的未知感，互相了解和建立牢固的合作信任关系，需要销售人员的恒心、耐心和专业度来破除。

目前来说，如何适应行业发展大趋势，从“卖方代理”向“买方投顾”转型，在销售工作中处理好投和顾的关系，与渠道一起通过专业的理财输出，协助客户作出更理性的决策，为客户交付创造长期价值的方案，真正把服务做成产品，以顾为主的业务核心价值。

未来也将在这场需求侧改革中不断修炼自我，优化调整，更好地适配市场需求。