
携手中国 共筑辉煌 卡特彼勒积极致力于在中国推广全面的服务网络，确保每一位客户享受到来自卡特彼勒及其代理商的完善服务。

摘要：在中国，卡特彼勒与利星行、信昌机器、易初明通和威斯特中国等四大代理商建立了正向、持续、风险共担的合作机制。他们不仅是卡特彼勒在中国重要的销售渠道，更在产品研发、制造以及售后服务等环节担当着重要角色。多年来，成功的代理商体系已经成为卡特彼勒在全球范围内重要的商业模式之一。随着卡特彼勒在中国业务的深入发展，中国用户得到了来自卡特彼勒代理商体系的全方位支持和服务。在此过程中，卡特彼勒代理商体系不仅造就了成功的业务，更在卡特彼勒践行“携手中国，共筑辉煌”承诺的征途上，发挥着不可磨灭的作用。

并肩同行的力量

天未亮，在利星行机械(南京)有限公司（下称“南京利星行”）任职销售员的胡宜飞已经准备妥当，开着他的新车去走访今天计划要拜访的三个客户。由于工程机械行业用户的特殊性，他们大多都在偏远的郊区或分散的施工现场。这三个用户走过来，就是天黑之后才能到家了。这样的生活，对于 45 岁的胡宜飞来说，已经坚持了 7 年多，即使连周末也未曾例外。

7 年前，在南京利星行任职驾驶员的胡宜飞由于稳重的处事风格和认真的工作态度，被当时的领导所看重而有机会调往销售部门工作。俗话说，隔行如隔山。做了多年司机的他，虽然在此之前也跟着销售员和服务人员多次拜访过客户，但是对这次工作调动还是难免心存忐忑。经过十来天的慎重考虑，胡宜飞打定主意——来一次由驾驶员到销售员的华丽转变。为了便于跑客户，他还马上跟亲朋好友借了些钱，买下了自己的第一辆汽车。从此开始了“一人一车闯江湖”的销售生涯。与多数刚开始从事设备销售的人一样，初出江湖的胡宜飞也遇到了各种各样的困难和挑战。为了弥补设备和施工知识的欠缺，他每到一处工地都会细心地将那里的工程和设备情况记录下来，并及时向客户和同事请教。那段日子里，他也没有错过任何一次卡特彼勒组织的产品培训。功夫不负有心人，通过不懈努力，胡宜飞逐渐在新的工作岗位上得心应手起来。

时间的流逝在忙碌的日子里愈发显得飞快。经过在生意场上 7 年的磨爬滚打，当年以“菜鸟销售”自嘲的胡宜飞如今已经成为了连年摘得利星行销售冠军的明星员工。7 年时间里，他的足迹遍布南京周边各个工地，总计行程达 40 多万公里，经他手销售的卡特彼勒新设备总量超过 500 台，而且创造了一个又一个销售记录。从一个普通司机到销售明星的蜕变，凝聚了胡宜飞无数的心血，也为他的生活带来了诸多滋味。对于成功的秘诀，胡宜飞有着自己质朴的感悟，即“多跑多问，诚实诚信”。

曾经有一位南京当地的用户，数次拜访对方均爱搭不理。但是胡宜飞并没有气馁，他发现该用户的施工工艺与卡特彼勒的某款产品性能非常匹配，便主动提出邀请用户免费试用设备，结果仅试用了一天客户就主动提出购买该设备。从那以后，该客户就认准了卡特彼勒设备和胡宜飞这个人，不仅自己陆续从胡宜飞这里购买了 38 台设备，还介绍朋友购买了几十台。胡宜飞坚信，只有视客户为朋友，设身处地帮客户解决问题，才能与客户建立长久的合作。如今，胡宜飞与很多客户都结下了深厚的友谊，除了有设备和设备服务需求以外，小到问路，大到找工程，很多客户也都愿意听听他的建议。

从事销售工作的 7 年间，胡宜飞的家庭生活也迎来巨大转变。从夫妻二人在国企改革的过程中下岗，到成为当地的中产家庭，不仅更换了新车，还将女儿送往韩国留学。在此过程中，胡宜飞感受最深的就是自己能拥有一个好的工作平台。他常说：加入利星行并选择销售卡特彼勒设备，是他一生中最正确的选择。

事实上，卡特彼勒目前在中国大陆地区共有四大代理商——利星行、信昌机器、易初明通和威斯特中国。卡特彼勒与上述四家代理商的全球合作都已超过半个世纪，他们不仅是卡特彼勒发掘和联系用户、销售产品的渠道，更在产品研发、制造以及售后服务等环节担当着重要角色。目前，这四大代理商从资金、保险、操作培训、维修保养等诸多方面为卡特彼勒中国用户提供全方位的服务。此外，代理商十几年如一日的服务标准也帮助卡特彼勒在市场低谷时赢得了更多客户的信赖。

随着卡特彼勒在中国业务的深入，以及全球业务模式逐步进入中国，代理商也获得了更多的经营资源，赢得了更大的发展空间。同时，代理商也会将来自市场和客户的真实反馈源源不断地提供给卡特彼勒，而这也成为了卡特彼勒不断创新的又一个重要源泉。基于这样一个正向、持续、风险共担的合作机制，卡特彼勒和代理商均享受到了合作的愉悦。更重要的是，在这种良性的合作模式下，卡特彼勒能够不断进行自我调整，进而更好地贴近中国市场和客户的需求。

在卡特彼勒中国代理商体系内，有数以千计胡宜飞这样的人。他们日复一日、年复一年地奉献着自己的力量。这是一种并肩同行的力量，这种力量连接了卡特彼勒与中国市场，支撑了员工的个人发展，更是卡特彼勒“携手中国，共筑辉煌”长期承诺的有力保障。