

一、我的特长、能力

我对 GSM 基地的硬件组成、工作原理、测试规程、生产流程有非常深入的了解。

对大型企业的生产管理有比较深刻的认识，包括工序的设定、各种操作规程的制定、信息化建设、工人的培训等。

有比较强的数据分析能力。这个数据分析能力也是锻炼出来的，现在每周/月都对生产数据进行分析，找出影响生产合格率的重要因素，并提出分析、改进报告。有基本的 JAVA, C++ BUILDER 编程能力。一来在大学里面自己用这些东西做过一些项目，二来在公司里面经常要对生产线的自动测试程序进行优化，修补。

英语水平一般，但只需要经过短期的强化训练，可以迅速提高，自己曾经就和巴基斯坦的人进行直接的英语对话，对方在背后还夸我的英语好，呵呵，偶的英语基础还是可以滴。(臭美一下，不要仍西红柿^_^)

二、我能做什么？

根据上面的描述，我目前也只能做如下工作：

1. 继续混在通讯行业。比如网规、网优，通讯建设，技术支持，各种通讯设备的开局。
2. 做电子类产品的生产管理。
3. 狗屎运好的话，还可以去做软件开发。

三、我想做什么?我的兴趣所在?为什么?

偶非常非常想做销售。销售在我眼中是这样的一份工作：

- a. 非常强调勤奋、智慧
- b. 充满激情和挑战
- c. 钱多。并且多劳多得

如果上述理解有什么偏颇之处，还请各位搞销售的老大哥指出，并给俺最严厉的批评，呵呵

四、对于我想做的事情，我还缺乏什么能力？

虽然俺非常向往销售，但我缺少对这个行业的认识，更是严重缺少经验，这可能是我进入销售行业最大的障碍，最近几个月，我一直在看销售人写的文章，有一些收获，[学习](#)到一些做销售需要的基本素质，比如勤奋。感触最深的是开始一年做起来会非常困难，钱也非常少，生活累而且苦，自尊、自信心容易收到打击，目前我在心里上已经接受了这些困难，呵呵，不知道实际工作中是否可以接受？

五、我的性格如何？优缺点在哪里？

我的性格是什么样的，其实我也不是很清楚，人啊，最难看清楚的就是自己，我的性格不能有一个词或者几个词语来概括。就举几个例子来说明一下，第一件事情是这样的，有个兄弟找我借钱，这人是我高中同学，关系一般，到深圳之后见过两面，当时我的钱也不是很多，不过我还是借给他了，因为我拉不下脸，不好意思说不借给他，借钱给他的直接后果就是我发生了经济危机，最后他也没有把钱还给我，之间找他要了一次，后来也没有音信了。

这种亏我吃了不止一次，每次都提醒自己下次要学会拒绝，但话到嘴边又不好意思说出口。

还有一件事情，不知道大家是否也有相似的经历。因为手下有一帮工人(这里解释一下，我对这些工人没有考核权，他们有自己的领导，我只是在技术上要经常指导他们，所以他们也比较听我的话)，经常会有转正、岗位调动啊什么的，需要一些考试、[面试](#)，做这些事情的都是我们这些工程师，所以，这些工人就经常让我帮忙，其实我来公司的时间不长，没有多大能量，但又不好不帮他们，毕竟和他们天天见面，很多工作还需要他们支持，如果他们哪天不干了，我麻烦就大了，所以每次他们求情的时候，我都答应他们尽力帮忙，这样我给他们的印象就是很好说话，找我帮忙的人就越来越多，搞的我很不好做，如果哪位 DG 有相同的经历，请给点经验！

我还有一些显而易见的缺点：怕麻烦。急功近利、燥进。

哈哈，一口气把自己的缺点都说出来了，心里轻松了许多，怪不得老毛子这么喜欢批评与自我批评。剩下的就是对自己的性格进行改进，还请天涯的各位朋友解囊相助！

和缺点一样，我也不太清楚自己的优点是什么。但还有一些值得肯定的地方，自己年轻有激情，勤奋，能吃苦耐劳。别的不说，单说吃苦，自己从小在农村长大，虽说是 8s 出生的，但什么活都干过，锄地、施肥、插秧、犁地(用牛拉的那种)，还有大热天的跑到比人还高的荷叶里面摘莲蓬，论吃苦，在同龄人中也可以排个前 2% 吧，呵呵，当然这些优点自己还保持着。

六、我的短期目标、长期目标是什么?以及实现这些目标的时间表?

我的短期目标是进入销售行业，熟悉销售行业内的一些的规则，并寻找适合自己的行业。进入销售行业也就是近几个月的事情了(现在已经开始找工作)。寻找适合自己的行业可能比较困难，可能得 2 年吧，找到合适的行业后在用 2 年的时间去熟悉行业的运作方式和一些潜在的规则。