

# 19年 踩三轮车的销售员成长为融资公司的董事长 余华勇 “平凡”的创业传奇

上海国拓实业(集团)有限公司、上海国丰典当有限公司、上海黔台酒业销售有限公司董事长余华勇,19岁只身来到上海的江苏小伙子,在过去19年的岁月里,从一个业务员到集团董事长,其间那段不同凡响的经历成就了他创业梦。

本版撰文 青年报见习记者 高彩云 本版摄影 青年报记者 张瑞麒



## 寄语 创业者

刚刚踏入社会的年轻人,想创业有两点是非常重要的。第一就是要学会做人,不能一味的只是崇拜金钱。第二是要脚踏实地,就如造房子一样需要牢固的根基才能越建越高。

## 2 乘势而上 涉足金融行业

2006年随着建设上海国际金融中心的一系列改革向纵深推进,一轮牵一发而动全身的改革看似波澜不惊,实则静水流深。金融改革的新政刚刚向市场打开一条门缝,善于把握市场机遇的余华勇并没有闲着。追求卓越的他对金融业产生了浓厚的兴趣,上海这个方兴未艾的市场又将成为他更大的用武之地。

余华勇当机立断成立上海星网资产管理有限公司,经营投资与商务咨询、资产收购与处置、证券与地产投资、行业拆借及其它金融服务。在他的带领下,业务量一路飙升,企业资产不断扩大,在此基础上2009年3月宣布成立上海国丰典当公司,以公司拥有大量往来客户为基础,为中小企业和短期客户提供快速、高效的融资平台。他还以合资、参股等方式,分别与上海旭财典当公司、上海九星小额贷款公司共同开展金融业务,服务地方经济发展。

由于公司业绩的突飞猛进,连年被评为上海市闵行区“先进企业”,余华勇被推选为上海市闵行区工商联常委、上海市闵行区青联常委、民建闵行经济委员会副主任、上海典当协会副会长、上海市商联会副会长,成为媒体聚焦的热点和广大创业者的榜样。

在这个被誉为“中国的曼哈顿”的竞技场上,余华勇利用在金融机构占据着自己有利的位置游刃有余大显神通。用他的话说:或以雄心勃勃克难制胜,或以百折不挠惊世骇俗,或以无坚不摧风靡人间,或以胆略过人昭示众生……

在别人看来实力并不是特别强的他,为什么在近乎白热化的角逐中扶摇直上、左右逢源?沪上金融界许多重磅人物对此折服有加却又困惑不解。他深有感触地说道:“我们这个时代,正处在历史与现实严峻而又硕大的弯弓上,竞争已成为常态也不可避免。强者,用拼搏和阵痛后的喜悦书写奋斗的宣言,而弱者,则以苍白的喟叹描述昨天和今天。”

余华勇把握上海建设国际金融中心的难得机遇,把“金融服务”这个蛋糕做大做强,他坦言:“花旗集团董事长桑迪·维尔为了有效控制南美金融市场,实施全球战略扩张,仅在3个月内就成功完成了对墨西哥国民银行的并购。无论是经济实力还是管理水平,我都无法与桑迪·维尔相提并论,但我对金融事业充满激情,很有信心在这条路上继续前行。”

## 3 品茶之道 体味创业真谛

一个人事业成功与他的爱好和习惯密切相关。其理由是:自唐代名士陆羽结撰《茶经》伊始,茶道就与中国的传统文化一脉传承,但凡精深茶道者,多为世间高人,其智识超拔,成就大业只在有意和无意之间。无论阴晴风雨,余华勇每天早上8点会准时到办公室静心饮茶,常在细斟慢品之中把一些商务要事处理得有条不紊、干净利落。

余华勇未把自己视为世间高人,但从否认就是与朋友在静心饮茶中顿开茅塞,与“房地产”和“酒”这两个毫不相干的产业结下了不解之缘。为他今后

投资房地产和酒业销售打下伏笔。他先后收购了上海尊东实业有限公司及其下属公司50多亩的地产项目。在虹桥地区独资租赁了80多亩现代农业开发项目,又与贵州省仁怀市茅台镇黔台酒厂达成共识,专门成立上海黔台酒业销售有限公司,成为华东六省一市销售“黔台”酒的总代理。

在此基础上,对他旗下的产业结构予以优化,对企业资源进行合理的配置,并大刀阔斧地对企业组织结构进行了调整,使之企业越做越大,事业如日中天,在竞争激烈的惊涛骇浪中勇往直前。

## 【记者手记】 不靠运气靠思路

生活工作中没有思路不行,组织管理中没有思路不行,企业经营中没有思路不行……在逆境和困境中,有思路就有出路;在顺境和坦途,有思路才会有更大的发展。人们在事业、工作、生活、爱情等方面会遇到很多困境和难题,它们会影响命运、决定成败。如何解决这些问题,需要正确的思路。

突破传统思维方式的束缚,克服心理与思想障碍,确定良好

的解决问题的思路,把握机遇,灵活机智地处理负责和重要的问题,才能开启成功之门。



## 1 不图安逸 创业苦尽甘来

回顾当初,余华勇单枪匹马来到上海国立砂轮厂工作,刚开始被分配到车间工作,整天机械工作程序让他的思维变得很单一,怀抱梦想的他哪里肯安逸的度过生命中的每分每秒,心里早已做好吃苦奋斗的准备,便毫不犹豫地向厂长提出希望去跑业务,也许是厂长看到了这个年轻人身上的一股冲劲,就欣然地答应了他的请求。说时容易做时难,当时的业务员和现在可是大有区别,不但要跑业务,还要脚踩三轮送货上门,风吹日晒伴随他度过每一天,那辆满载货物的三轮车,跟随着他的足迹跑遍了上海的大街小巷和尘土飞扬的建筑工地。

他回忆道:有一次他送货去浦东,通行方式还只能是摆渡过江,俗话说“上山容易下山难”,装满货物的三轮车在重力作用下欲罢不能,他双手紧捏住刹车柄,伴随着一股刺鼻的橡皮味,连拉带拖的上了渡船,在寒冬里汗水依然会浸湿他的衣服。到了上坡更是艰难,可算是一步一叩首,每次都能遇到好心人在车后面帮忙推上一把,才能到达岸上。

在余华勇4年的销售旅途中,像这样的故事还有很多,就是在这艰苦环境里让他学到了很多常人所学不到的东西,培

养了吃苦耐劳的拼搏精神和销售技能,更深地了解客户对国立产品需求。但谁能料到,天有不测风云,因国立产品积压和管理问题,企业将面临着倒闭的命运,在这关键的时刻余华勇胸有成竹地向厂长提出承包经营的想法,因为在他眼里看来,国立是有希望的,原因是企业的亏损关键原因并非产品质量问题,而是没把销路打开。从事多年市场工作积累了很多实践经验,熟练掌握了销售技巧,同时拥有良好的人际关系和广泛的市场资源,加上可借用的“国立”的影响力,一定能让国立砂轮这个知名品牌立于不败之地。

机会总是留给有准备的人,余华勇的想法果然验证,全体员工在他的带领下企业扭亏为盈,员工们看到了希望,干劲一下子都被焕发出来。这让国立砂轮厂的决策者们不曾料到,“国立”的危机,却给这个一进厂时就主动提出要当销售员的小伙子提供了不可多得的商机,他们简直傻眼了。但其中不为人知的创业艰辛有谁能知,就好比当初踩三轮销售送货时那样,脚下的路也曾充满坎坷、泥泞;但令人欣慰的是,在困难面前,他不是迎难而退,而是知难而进、默默耕耘。

不久,余华勇单枪匹马与企业签订了一份被媒体称为“借船过海”的承包合同,“上海国立砂轮”这个在旁人眼里似乎分文不值的牌子,一举成为他饮马长江,逐鹿中原的无价之宝。

为占领销售市场,扩大国立砂轮品牌的影响力,他省吃俭用,勒紧裤带为营销人员每人配备了一台“昌河”小型面包车。

在流动资金十分紧张的情况下,他为何还要为销售员买车?

“骑三轮跑业务、送货物既艰辛又没效益,那都是过去式,靠三轮车奔波的那段时光已经一去不复返了。”有了精干的团队,现代的交通工具,整个公司的业绩得到了翻倍的提高,在市场前景大好的形势下,余华勇抢抓机遇、乘势而上,在上海著名的九星建材市场租赁了一个专营国立砂轮、辅销其它建材产品的门面。此举不仅使企业形成了产、供、销一条龙的经营格局,而且有效地改变了企业的经营状态。

有人曾问余华勇究竟使用了什么魔法,轻而易举地把生意做得风生水起。得到的答复很是让人玩味:做事凝神静气,步步脚踏实地;与其挖空心思去找直通车,不如一门心思把自己做成品牌。