

扎根雪域逐梦想 平凡岗位写担当

唐瑞宁:在高原用奋斗书写幸福生活



我在拉萨挺好的

在拉萨打拼的异乡人里,有不少平凡而努力的普通人。今年30岁的唐瑞宁,来自甘肃庆阳,用数年时光书写着异乡奋斗的故事。从初入高原的语言隔阂、职场迷茫,到成长为特步(朵森格路店)的资深销售员;从青涩内向的毕业生,到独当一面、家庭美满的职场女性,她扎根雪域高原,在运动服饰销售岗位上淬炼成长,在烟火日常中收获幸福,用努力与坚持,在离天空最近的地方,编织出属于自己的人生蓝图。

文/记者 梁兰 图/记者 阿旺尼玛



为爱远迁 千里陇原到雪域 初踏职场寻生路

前,面对顾客时常常紧张得语无伦次。而更大的挑战,是语言与文化的隔阂。许多拉萨本地群众日常交流使用藏语,初来乍到的唐瑞宁一句藏语也不会说,接待藏族顾客时,只能依靠简单的手势、生硬的普通话艰难沟通,常常出现沟通不畅的情况,不仅影响销售效率,也让她倍感挫败。

“那时候最怕接待藏族顾客,不知道该怎么介绍产品,也听不懂顾客的需求,心里特别着急。”回忆起刚工作时的场景,唐瑞宁坦言,语言障碍成为她工作上的第一道“拦路虎”。除此之外,销售业绩的压力也如影随形,作为一名销售新人,没有经验、没有客源,她每天都担心业绩不达标,辜负店长的信任,也怕自己无法在行业立足。

深夜下班回到家,看着窗外陌生的城市灯火,思乡之情与职场压力交织,让她无数次偷偷落泪,但看着身边支持自己的丈夫,她又咬牙告诉自己:不能放弃,一定要在拉萨站稳脚跟,做出成绩。

为了克服困难,唐瑞宁开启了“拼命模式”。白天她抓住一切机会向身边人学习;私下里利用休息时间自学藏语,从最简单的问候语开始学起,如今的她,已经能用藏语与顾客进行简单交流。闲暇时间,她就主动外出跑团购,拓展销售渠道;回到家中,便翻看销售相关的书籍,观看销售技巧教学视频,一点点积累知识,总结经验。

贵人相助 暖心情谊暖高原 经验传承少走弯路

姐会和她分享自己的奋斗故事,鼓励她不要气馁。

“大姐真的帮了我太多,没有她的指导,我可能要走很多弯路。”唐瑞宁感动地说,在最迷茫无助的时候,大姐的帮助如同雪中送炭,让她感受到了异乡的温暖,也让她更加坚定了深耕销售行业的信心。除了职场贵人,顾客的信任与认可,也成为她不断前行的动力。工作期间,一位姐姐与她结下了深厚的情谊,从第一次购买商品开始,便对唐瑞宁无比信任,后续不管是买鞋还是买运动服饰,都会专门找到她,这份信任,让唐瑞宁倍感珍惜,

也让她深知,只有用更真诚的服务、更专业的能力,才能回报这份厚爱。

温暖的故事在日常工作中不断上演,顾客的淳朴友善、同事之间的互帮互助,都让唐瑞宁渐渐融入了拉萨这座城市。她不再因语言隔阂感到疏离,不再因陌生环境感到孤独,而是学着感受高原的美好,接纳这里的一切。而持续的销售实践,也在潜移默化中改变着她:曾经内向腼腆、不善言辞的姑娘,在一次次与顾客的沟通交流中,口才得到极大锻炼,变得开朗自信、从容大方,专业能力快速提升,成长为一名业务扎实、服务贴心的销售员。

匠心深耕 深耕门店销售岗 用心服务赢口碑

凭借勤奋与坚持,唐瑞宁在销售行业一步步站稳脚跟,积累了扎实的实战经验。如今,她入职特步(朵森格路店),专注从事运动服饰、运动鞋等销售工作,凭借专业的业务能力和贴心细致的服务,成长为门店资深销售员,得到顾客与同事的一致认可。

每逢换季期间,特步(朵森格路店)都会推出优惠活动。为了更好地服务顾客,唐瑞宁主动把各类折扣政策、尺码标准、穿搭方案熟记于心,用实实在在的优惠回馈老顾客、吸引新顾客,让大家买得实惠、穿得舒心。

在做好日常销售的同时,唐瑞宁坚持不断学习提升,主动钻研运动穿搭、面料功能、场景搭配以及消费心理等专业知识,努力为每一位进店顾客

提供更合适、更专业的选购建议。从讲解衣物透气、耐磨、减震等实用功能,到根据不同款式风格进行搭配,再结合顾客年龄、日常用途、运动习惯量身推荐穿搭方案,她始终精益求精、耐心细致。

面对每一位顾客,她都会认真倾听需求,观察身形特点与穿着习惯,结合特步运动服装、跑鞋、休闲鞋等产品特性,精准推荐合适的搭配。长期实践下来,唐瑞宁总结出一套成熟的销售与穿搭经验,无论是日常休闲、跑步健身,还是学生穿搭、户外出行,她都能灵活搭配、专业推荐。经她介绍的运动装备,既舒适实用,又简约时尚,得到不少顾客的称赞。

现在的她,不仅是一名资深销售员,更是顾客信赖的运动穿搭顾问,不少老顾客都会专门来找她挑选鞋服、搭配穿搭。这份认可与信任,让她更加热爱这份工作。在特步(朵森格路店)的岗位上,她把销售技巧与穿搭服务紧密结合,用专业和耐心赢得良好口碑,也实现了自己职业路上的成长与突破。

工作之外,唐瑞宁的生活简单而温暖。她和丈夫在拉萨相互扶持、彼此照应,如今儿子出生、家庭和睦,小日子过得温馨幸福。闲暇时,她会和丈夫一起到拉萨周边走走,欣赏高原的蓝天白云、雪山草原,渐渐爱上了这里的生活,对当下的日子充满感恩。

心系家乡 奋斗数年攒底气 老家置业盼团圆

在拉萨奋斗多年,唐瑞宁从青涩走向成熟,从销售新手成长为资深销售员,事业稳步发展,家庭幸福和睦,但内心深处,始终藏着对远方故土与孩子的牵挂与亏欠。

因长期在拉萨工作生活,年幼的儿子留在老家由家人照顾,陪伴孩子成长的时光,成为唐瑞宁最缺失的记忆。“每天下班之后和孩子视频,是我一天中最温暖、也最心酸的时刻。”说起孩子,唐瑞宁的语气满是温柔与愧疚,她错过了孩子成长中很多重要瞬间,无法陪伴在孩子身边见证他的每一天变化,这是她心中最大的遗憾。但为了给孩子更好的生活,为了家庭

的未来,她只能将思念藏在心底,化作奋斗的动力,在销售岗位上踏实努力,为家人创造更好的条件。

多年的坚守与付出,让唐瑞宁与丈夫用勤劳的双手积攒下稳定的收入,今年,他们计划在老家买一套房子,改善家人生活。“在拉萨奋斗,在故土留根,买了房子,以后回家也有个安稳的窝,也能更好地陪伴孩子。”唐瑞宁说,这套房子,是她和丈夫对家庭的责任,也是对未来的美好期许。

从甘肃庆阳到西藏拉萨,千里奔赴,为爱而来;从销售新人到资深销售员,深耕不辍,逐光而行。30岁的唐瑞宁,在雪域高原上,用奋斗诠释青春的

意义,用坚持书写人生的精彩。她的故事,是无数异乡奋斗者的缩影,没有惊天动地的壮举,却在平凡的岗位上、在烟火气的生活里,靠着自己的努力,一步步靠近梦想,收获幸福。

如今的唐瑞宁,依旧怀揣着热爱与期许,在特步(朵森格路店)的岗位上踏实坚守。她深爱这片高原,也眷恋故土家乡;她珍惜当下的幸福,也憧憬未来的美好。这位从陇原走来的女子,带着对生活的热忱、对家人的爱意,继续以一名资深销售员的专业与坚守,在雪域高原书写着属于自己的温暖与辉煌,向着更加美好的生活大步迈进。