

地产巾帼绽芳华

阳春三月，草长莺飞，又一个“女神节”翩然而至，为最美三月赋予了更多魅力。如今，在风云际会的地产“江湖”里，有一群优秀的职业女性活跃于此，她们奋斗、坚持、独立，她们敢于拼搏，她们用智慧与力量改变着身边的一切。在这里，让我们走进她们们的世界，真切感受驰骋在房地产行业中的巾帼风采。

魅力女性 铿锵玫瑰



煜众置业营销总监陈芳琳

大同“房地产圈”美女无数，这里要介绍一位美貌与智慧并重的“女神”——营销手陈芳琳。

提起陈芳琳或许有些陌生，但从大同几个知名的地产项目会对她有些了解，比如满

庭芳、月亮湾。2017年，经过深入的市场调研，陈芳琳发现豪宅项目对于当时的地产市场是一个非常稀缺的产品，为使其更符合高端人群的需求，无论是在户型配比、容积率、圈层喜好、配套设施，都作为营销重要考量因素，将豪宅的生活理念深植其中。

谈到14年的职场历程，陈芳琳回忆，2008年机缘巧合下从电视媒体转入房地产行业，从策划到营销，再到独立操盘，一路突破转型，是在积累了足够丰富的阅历后，对自己职业布局的厚积薄发。最初做地产策划时，正在做的上帝乐哈思项目，由于一栋临街住宅的户型不合理，导致销售不畅。她经过详细的市场调研，主张将这栋住宅楼改为住宅式写字楼，力排众议成功在整改后两个月内将其售罄，从而开启了她职场生涯的新方向，使她转型成为独立操盘手。2013年，陈芳琳带领团队营销策划月亮湾项目、广灵月亮湾项目，取得优秀业绩。2015年她赴忻

州将该地一个已开发5年严重滞销的住宅项目，通过细致有效的营销工作，在4个月内将其售罄。在她看来，操盘一个市场下行期的项目，是挑战是压力，但获得的经验也是财富。陈芳琳始终认为，在“躺着卖房”的时代，房地产是没有营销的，真正的营销能力要从竞争的市场上修炼而来。

2016年，她决定进入知名房企，系统、正规的职场生涯完善她的阅历。2019年“满庭芳”成功交房后，陈芳琳又转战怀仁市房地产市场，在精准的市场定位及营销方式下，创造了8个月清盘的佳绩，惊叹了怀仁地产市场。超前的思维方式，谨慎的营销态度，让她成为地产营销行业的“铿锵玫瑰”。

如今，陈芳琳操盘的又一个御东新项目即将面世。从营销到管理，一路走来，她自信且从容，凭借聪慧敏锐、细腻雅致的女性本色，成功运作了一个又一个楼盘，成为地产界的女中翘楚。



文旅地产项目经理程大军

2020年在大同精品房博会现场，一位50多岁的大姐激情澎湃地在展位上推荐着海景房项目，其他展位的业内同行纷纷热情地过去打着招呼，原来大家都是朋友。她是程大军，在房地产行业从业18年，打开她的微信、快手，其个性签名是“只要加柴，水总会开的”。

2003年在大同房地产市场刚起步的时候，程大军就步入房地产行业，亲眼见证了大同房地产市场的崛起。她说，“那时感觉太不可思议了。”然而，更多的“不可思议”还在继续。她从大同房地产市场转战朔州市场，一做就是12年，历经6个项目，亲历了房地产市场的日新月异。

2016年她回到大同，加入了碧水云天项目。4年时间里，她与碧水云天项目一起屡创佳绩，收获好评如潮。

随着年龄的增长，她找到了更加适合自己的节奏，将工作和生活更好地衔接。在经历了2020年特殊的居家生活后，她将目光瞄准了文旅地产。文旅地产的概念中，房子不仅是用来居住的，更要享受其中的生活。程大军说：“我看好海南自贸岛发展的契机，重新以一名销售员的身份，宣传推广广东湛江徐闻的一线海景房——鼎龙·天海湾项目，将投资、养生、养老的概念推广给更多大同人，让大同人不再局限于海南购房，还可以有更多更好的选择。在宣传推广海景房的过程中，我深切地感受到时代的变迁、发展的迅速，我们每个人都都要与时俱进、开拓创新。同时我也要大声说，新征程再出发，一起拥抱更加精彩的未来。”

本版稿件均由田志新供稿

越努力越幸运

现任百盛·太和汇销售总监的孙佳，在地产圈里征战15年。一路走来，她认为自己是幸运的，完成了从职场小白一步步跃迁到销售总监的历程。

孙佳初入职场便进入一家商业地产公司做前台、做设计、做策划、做销售，边学边做，历经7年学习、蜕变、成长，到2013年年底进入恒大地产做置业顾问，从此开启了职场“外挂”模式。从2014年至2018年，孙佳包揽了大同恒大地产连续5年的销售冠军。尤其在2016年，她个人销售业绩达1.4亿元，占当年大同恒大地产总销售额的三分之一。

机会是留给有准备的人的。孙佳在2019年成为了百盛·太和汇项目的销售总监，站上了更广阔的发展舞台。孙佳说，第一眼看到百盛·太和汇的设计方案，就激发了她浓厚的兴趣，这个全新的商业项目富含机遇和挑战。“做了多年住宅项目，是时候再次挑战新的领域了，自己有着了一颗勇往直前的心，让我对未来充满了激情与斗志。”百盛·太和汇项目从最初的规划到现在的热销，孙佳全程把控，看着团队的进步和项目运营取得的成绩，她从工作中获取到极大的成就感。



太和汇城市广场销售总监孙佳

一分耕耘 一分收获

咨询。经人指引，看到正在为客户介绍着楼盘信息的薛佳。她身穿正装，脸上洋溢着自信的微笑，流利地为客户解析着亲河园即将推出的新品户型。

1990年出生的薛佳，青春靓丽，热情有礼，富有亲和力的谈吐，让人情不自禁地被她的真诚吸引。工作中，她以饱满的热情接待每一位客户，用专业的知识为客户解答。因为喜欢，所以选择了地产置业顾问一行，入行6年多，她陆续在两个地产售楼部工作过，学习积累着相关经验，终于在现在的工作岗位上做出了优异成绩。2020年枫林逸景·亲河园、紫御府相继开盘，她通过努力成为了销售冠军，卖出109套房子，总成交额上亿

元。她开心地告诉记者：“销售冠军的荣誉是对自己的一种勉励，希望今年我还能再接再厉，保持这样的成绩。”

置业顾问的工作几乎天天加班，全年无休，所有精力都投入其中。她说，“我能做到销售冠军除了自己的努力，还要归功于团队的协作，项目自身的优势，以及客户的认可和喜爱。亲河园和紫御府占据了天时地利，成就了我今天的业绩。这是我获得的一个‘金牌’，未来还会有更多。”

销售冠军的成功值得艳羡，但成功的背后离不开努力和汗水，一分耕耘，一分收获。在“三八妇女节”之际，我们聆听了销售冠军薛佳的成功之道，也愿每位努力工作和生活的人，最终都能收获属于自己的成功和喜悦！



枫林逸景销售冠军薛佳

见到薛佳是在一个周四的上午10点，在枫林逸景售楼大厅里，十几组客户正在

