

# e-global Logistics Network 促进中小物流供货商销售成绩



eGLN 总裁 Steve Russell

正当大多物流服务供货商业务收缩之际，e-global Logistics Network (eGLN) 近日推出一个以电子商业为主的解决方案，协助 eGLN 的会员、合作伙伴及客户，在面对全球经济下滑时，能够透过降低成本、增加收益及改善销售效率，来拓展新的商机。

eGLN 总裁 Steve Russell 表示：“在这种艰难时期，关键处是如何找出创新的方法来促进销售、降低成本，并充分通过伙伴合作以增加利润。鉴于愈来愈多客户对其供应系统合作伙伴网络服务的需求不断提升，e-global Logistics Network 的推出，正是要为中小物流企业在这个极具挑战性的市场，带来可以获得实时改善竞争能力的机会。”

“经济低迷为我们带来了一个极佳的发展机遇。规模较小的物流公司能够更迅速适应市场变化。中国有句话叫做：‘船小好调头’。我们的策略正是要为中小企会员及合作伙伴提供一个电子商业软件，让他们可以较低的成本建立一个环球网络，为其客户所提供的业务运作提供所需技术。”

Russell 曾担任 Salesforce.com (NYSE:CRM) 亚太地区首席执行官兼总裁，及 EGL 的全球销售部执行副总裁，是为全球客户提供市场最先进供应系统解决方案的先驱者，而近年则负责在亚太地区拓展先端的软件式软

件 (Software-as-a-Service (SaaS)) 云端运算 (cloud computing)。

Russell 在国际多式联运、物流、软件及供应系统管理行业拥有 25 年的丰富经验。他的专长是市场推广及销售、客户拓展、策略性客户发展、客户关系管理、低成本网络，以及流动应用器材和“开拓市场”策略等。

## ■链接

### e-global Logistics Network

e-global Logistics Network (eGLN) 是一家以电子商业服务为主的专业服务公司，提供“度身订造”的服务式软件 (Software-as-a-Service (SaaS)) 云端运算 (cloud computing) 解决方案及流动商业器材等服务。为求更快获得收益增长，eGLN 亦向全球各大公司提供透过网络从事的市场推广、销售效益、促成导引性销售 (lead generation)、管道发展及按照服务式软件 (Software-as-a-Service (SaaS)) 云端运算 (cloud computing) 平台设计成本效益为主的需求系统管理，和易于调配的软件方案。