亚非致富经 栏目主持：贺亚菲

武汉亚非种业有限公司创建于 2006 年 3 月，是一家主营高端蔬菜种子育、繁、推一体化的专业种子公司，尤其在中国甘蓝、西兰花、西兰薹、胡萝卜等细分领域中占据着举足轻重的地位。

公司掌舵人贺亚菲先生凭借在外资企业 10 年的工作历练，又用 15 年时间，带领亚非团队成功推广多种国外引进的杂交蔬菜品种，并自主研发、培育出亚非西兰花系列、亚非西兰薹系列等新品种，在十字花科领域有着自己独到的见解。

贺先生现为华中农业大学园艺林学学院创业导师、浙江大学农业与生物技术学院园艺系校外导师，拥有国家发明专利 2 项，西兰花、西兰薹系列获全国首批农业农村部植物新品种授权和受理共 37 个。



牵手亚非种业，事业爱情双丰收

—记我和我的姚先生

陈倩钰

导读：亚非种业有三宝，员工、客户、产品。员工在亚非种业这个温暖的家庭收获事业与爱情，能扎下根、沉下心，实现梦想，与亚非种业同兴衰共繁荣。



陈倩钰，武汉亚非种业有限公司，430060，
电话：13986114890
收稿日期：2022-02-16

亚非种业有三宝：员工、客户、产品，作为亚非种业公司的一名员工，我和我的先生都以自己选择了这样的平台为荣。我们在这里相遇、相识、相爱，将工作与生活紧密结合在一起。

1　高手云集热情，亚非包容情定

2018 年，是我来亚非的初始年，也刚好是我的本命年。果然本命年注定不会风平浪静，我在亚非开启了自己人生中不平凡的一年。

作为外贸部的一员，初来乍到，我小心翼翼却也满腹拼劲，期待在亚非种业大展拳脚，巾帼不让须眉，用奋斗实现梦想。第一个月，公司给我的感觉是，周围的同事节奏很快走路带风，个个都像打鸡血一样，全力以赴做好每一天的工作，我也暗自坚定决心，不能输给他们。那一年，我足够热情向上，克服任务繁重的困境，充分利用空闲时间练习农业类英语口语，恶补种子相关词条，终于达到可以单独和外国商人交流的水平。老板贺总也给了我极大的空间，鼓励我走出国磨练自己。

亚非的同事们忙碌中不乏热情，得知我的生日，大家特意为我准备了蛋糕和零食，给我过了一个难忘的生日，家的温暖涌上心头。当年五月，公司迎来了销售季，喧嚣与紧张的氛围开始充盈办公室的每个角落。其中有一位同事，这个在当时羽翼未丰却踌躇满志的青年，在贺总的带领下，意气风发地接待着一波又一波来访客户，空气里充满他斗志昂扬的电话笑声。据众人口评，交给他的无论事大事小，都必定有始有终，很多客户都愿意和他交朋友。他的行事风格



是未雨绸缪，行事过程却雷厉风行，较我而言，更加成熟稳重。所以，尽管他的长相并不出众，我却被他独有的气质所吸引，他就是行销一区销售经理姚志新。据姚先生后期坦白，他对我的青睐，比我对他的关注发生地更早一些。

那一年，我和姚先生的感情发展也势如破竹。2019 年初，我们携手相伴，宴请了四方亲友参加我们的婚礼。我们的结合，得到了贺总的认可和祝福，更坚定了姚先生奉献全部价值的决心。公司对员工的关心细微、体贴、周到。除了给大家安排中餐、晚餐，还给单身同事在公司旁边租房，免除住的困扰。结婚的头两年，得知我们还未买房而在租房时，也给我俩提供住房补贴，让我们再一次感受到亚非大家庭的温暖。良禽择木而栖，士为知己而搏，大家激情工作的原因，我找到了。

2 不拘一格选人，管理严谨出才

作为公司 4 年的老员工，能清晰感受到公司一直坚持的选人标准：品德、勤奋、忠诚，没有一流的职业操守道德，就没有和谐的客情关系；没有随时服务他人的自律勤奋，何来越来越多客户的信任；没有时刻以公司利益至上的忠诚，哪有亚非 15 年的基业长青？

关于这些，在姚先生身上更能体现。听他讲，他以前在广州一家上市公司也是小区域负责人，那时是负责化工产品，对农业比较陌生。2017 年，机缘巧合下，他得到贺总的亲自面试，据说两人聊得很投缘，姚先生认可贺总的魄力和经营理念，在当时 3 份 OFFER 中，选择了亚非。虽然姚先生没有农业经验，但贺总觉得他可能符合亚非的人才标准，愿意用时间来培养。这一待，就是 5 年，5 年来，姚先生他一路成长，一路晋级成大区经理，是亚非让他价值得以体现。

我曾经问过他，和之前的上市公司相比，在规模等方面，亚非可能略逊一筹，为什么你能在亚非一待就是 5 年？他说，虽然亚非种业营业额暂未破亿，但整个公司的管理制度延续的是大集团公司正大模式，对客户成长管理、员工全面培养益处多多，公司潜力很大。单从市场行销部来看，周、月、季度、年中、年终各大会议，主题清晰，对应的年终、半年、季度、月销售目标、目标分解、目标措施、经验建议方法等都能很明确的传达给每一位区域负责人，让大家能明确每天的工作任务。亚非还有传帮带的优秀传统，老人带新人，去农场回炉再造，下市场向客户学习等等助力同事们快速成长，适合想要做销售的、想在种子行业一展身手的优秀青年。他还说，关键是还有一位“销冠”贺总以身作则，作战经验丰富，每天工作时间长达 16 个小时以上。到现在为止，不管是在市场，还是在公司，姚先生保持 6:00 醒来写日志、7:00 左右发给贺总的好习惯。日有总结，日省其身，有则改之，无则加勉。他嘴边经常挂着一句话，老板都一直这么拼，你还有什么理由睡懒觉？我想，我的问题有答案了。

3 工作生活融合，客户成长融洽

自从他负责亚非种业一区市场后，工作越来越





忙。跟姚先生在一起的这三四年，他的休息时间能用手指头数出来，甚至在我们宝宝出生的第二天，他又准时出现在公司给客户发货，让同事们很是惊讶。虽然刚开始有些不理解，可看到他的工作流程就能释怀了。亚非种业主要经营西兰花、甘蓝、松花、西兰薹、皱叶菜、白菜等十字花科蔬菜种植，长江流域主要在下半年种植。所以每年从 5 月到 9 月底，是他的经销商、基地客户铺货、拿货的高峰期。有一次我说，可以让别的同事帮你顶替几天啊。他立马表情严肃起来，种子不像别的工业品那样标准化，别的同事可能对我负责区域的气候不熟悉，如果把品种搞混或者播期说错，都会给客户带来严重的损失。人家起早贪黑育苗、抗旱，年终却无收益，这是很痛心的。每一个客户朋友的信任，是支撑亚非人高标准、严要求的不竭动力。

他总是忙得不可开交，除了上班的八小时，下班之后也是电话不断。这几年，他那种执着态度给我的感觉是，工作就是生活，生活也是工作。高峰期的时候，有的客户白天打电话打不进来，只能晚上给姚先生打电话，聊天时长都是按照小时算。有时我很好奇他们的聊天内容，姚先生偶尔也会给我讲讲。比如，有一位甘蓝客户张总，姚先生很尊敬他。因为刚接手市场的时候，姚先生的甘蓝产品知识很欠缺，每年下半年去这位张总家，张总都会手把手给他讲甘蓝知识，教他看品种，俨然一对师徒。亚非种业各大产品都奉行谁开发、谁受益的区域保护政策，针对张总，也是一样。每年到 6 月，他们就经常沟通产品策略、进攻与防守、当年的种植结构，给张总做好市场最大化服务。双方的坦诚，促使他们成了忘年交。

姚先生经常受到贺总表扬，赞赏他开发的客户越来越多。我偶尔调侃他，你人长得又不帅，为啥还受那么多客户认可呢？他一本正经地“教训”我：客户不会喜欢你的花言巧语，而是靠时间积累的有感知的服务。记得 2020 年腊月二十八，我们开车从黄冈我老家回他老家过年，出发前一天一位潜江朋友给姚先生打电话求助。原来这位朋友在姚先生老家发展了基地种植西兰花，种的是中晚熟品种，由于当时亚非绿宝石 90 缺货，他不得已发展其他公司的品种。但他没搞准当地的最佳播期，导致西兰花年前一直不出花，想让姚先生过去帮忙看看。姚先生认为这个朋友是多年好友，虽然这次是别的公司的品种，姚先生还是义无反顾地在农历腊月二十九开车六十多公里去给他做技术支援。在他的观念里，能被别人需要，就说明你有价值。经过这几年虚心地向市场上的一些经验丰富的客户、公司热情的老同事等学习和请教，姚先生对品种、病虫害管理、气候影响等方面的知识得到全面提升，一些新客户第一年种植相关品种，他都会经常给人家做线上技术建议、风险提示，因而收获了越来越多的感谢和认可。他在客户身上花的时间和精力，比对家里的要多出不少。之所以越来越多的客户认可他，是认可他的“靠谱”，正如当初我能看上他一样。

姚先生平时把自己的行程安排得很满，在途中所遇之人，所闻之事，一杯酒，一顿饭，都能成为他成长的骨骼。每次出差，他总能收获在固闭之地学不到的人情世故，与人相处更加游刃有余。闲暇之余，也会下厨给我们露露手艺，弥补他自以为的亏欠。“斜阳照墟落，穷巷牛羊归，田夫荷锄至，相见语依依”。我们两人投身农业，投身亚非，还需要继续相互扶持，相互成长。如果大家在目前的行业仕途不顺，不妨自己或者自己的另一半加入亚非，这里有你想要的工作节奏和氛围，有你想要的成长制度和路径。牵手亚非种业，种下快乐和希望。

