

总裁桌旁的一个座位 顶尖销售人员如何影响客户领导层决策



作者：（美）马克·米勒著

出版社：北京:中国青年出版社, 2012. 03

总页数：192

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/13000769.html>）查找全本阅读方式

总裁桌旁的一个座位 顶尖销售人员如何影响客户领导层决策 评论地址：

<https://www.jiaokey.com/book/detail/13000769.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/13000769.html>

书名：总裁桌旁的一个座位 顶尖销售人员如何影响客户领导层决策