

“火与水”的搭档

关于赵科林加盟华为后的职位，业内流传较多的版本是“华为终端全球销售负责人”。关于这点，不同的华为内部人士给予了南都记者两种不同的说法。其中一种是，“赵科林尚未到岗，确实不知道具体职务”。另一种则为，“不太可能是销售负责人”。但无论如何，只要涉及手机终端业务，必然要从属于华为终端系统，而其董事长为余承东。也就是说，未来赵科林理论上要向余汇报工作。

余承东1993年加入华为，历任3G产品总监、无线产品行销副总裁、无线产品线总裁、欧洲片区总裁、战略与Marketing体系总裁等。在任华为终端董事长以来，余承东经常在其新浪微博上发表诸如“今天超越苹果，明天打败三星”的言论，这种风格与手机行业传统职业经理人大相径庭，更因此被网友戏称为“余大嘴”。

如果说余承东“热情如火”，那么赵科林就是典型的职业经理人风格，“冰冷如水”，应对媒体时显然经过专业的培训，措辞滴水不漏，典型的实干派。也因为如此，余承东和赵科林的搭档将会变得非常有看头，两人个人风格上的差异究竟会对实际工作起促进作用，抑或反效果，值得关注。

不过可以肯定的是，赵科林是真正的中国通，在中国工作多年，会讲中文。虽然是外国人，但深谙中国手机渠道法则和处世之道，渠道资源深厚，恰好能弥补华为终端目前社会渠道不济的弱点。

6月5日晚，余承东转发EmotionUI(华为手机UI官微)微博并附言，“万事皆有可能，‘不可能！’的意思是：‘不！可能！！’。”

“中国先生”赵科林

到目前为止，赵科林职业生涯中最长一段时间献给了诺基亚，整整20年。

1992年，赵科林加入诺基亚移动电话公司。自2004年1月起，赵科林担任诺基亚高级副总裁，负责大中国区客户及市场运营。2006年11月，赵科林出任诺基亚中国新总裁。

当时，诺基亚已坐上全球手机份额第一宝座，排第二的是凭借RAZR V3火得一塌糊涂的摩托罗拉。不过在中国市场，在赵科林带领下，诺基亚份额甚至比全球份额还高一筹。这位喜好“铁人三项”的职业经理人以坚忍不拔的实干风格闻名业界。

2010年1月，业绩彪炳的赵科林升任诺基亚全球



主管销售业务的高级副总裁。同时，他的中国区总裁工作交给梁玉媚。后者接任后，尽管苹果iPhone和谷歌Android手机开始大肆攻城略地，但诺基亚中国凭借扎实的渠道基础，还是创出了业绩增长。

然而好景不长，2011年5月，诺基亚CEO埃洛普闪电来华，几天后梁玉媚离任。据南都记者了解，当时诺基亚已受到苹果和谷歌冲击，业绩增长全靠向渠道商压货来完成，产业链下端怨声载道。也因为如此，赵科林被任命重掌中国区帅印。然而，“巧妇难为无米之炊”，在后来的一年间，诺基亚投身WP系统却出现了产品断档，业绩一路下滑。最终赵科林于2012年6月30日离职，结束了自己20年的诺基亚职业生涯。

(来源：南方都市报)