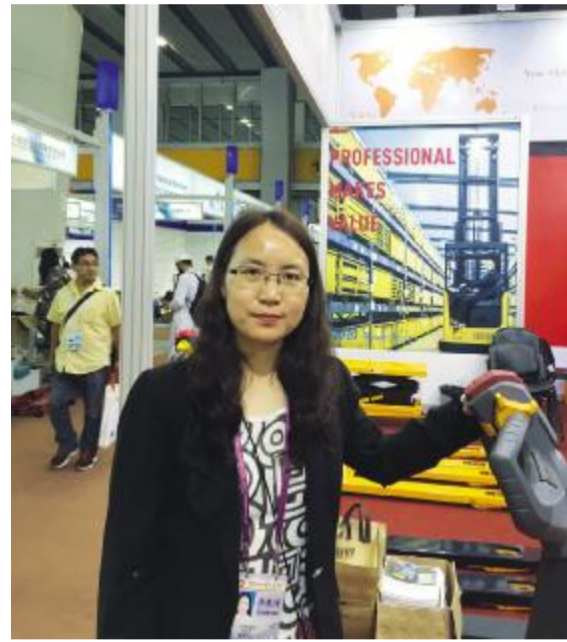


巾帼不让须眉

——记2015年公司销售标兵魏春红

●崔怡婷

面对日趋激烈的竞争,她迎难而上,锲而不舍,努力开拓市场,急客户所急,帮客户所帮,想客户所想。作为销售团队的主要负责人,她竭尽心



力,全力而为,与同事并肩作战,同舟共济,带领团队成为公司的楷模。谁说女子不如男?作为女性,她刚强、自信、坚韧不拔,巾帼不让须眉!

这是公司在年度表彰大会上给予她的颁奖词。如果说一个企业的龙头是销售,那么销售的前锋就是新市场、新客户的开发。在如意,有一支年轻的团队肩负着公司外贸增长的重责,不断地摸索、提高与创新,为公司的发展壮大立下了汗马功劳。他们,就是如意的另一支重要队伍——如意杭州市场销售开发部。

位于杭州的如意市场销售开发部成立于2009年,成立之初团队只

有2人,手上没有任何老客户资源,面对一张白纸,公司决定扩招业务员,从零基础,开发部要求业务员在加入之前必须吃透工人一线,下车向工人学习。于是,新员工白天在车间和工人们一起工作,认真向师傅请教,晚上整理实践内容,消化产品技术知识,最后还要通过公司严格的产品实践及理论考核。

魏春红,1995年大学毕业,涉外经济专业毕业。在其它的行业做了5年外贸销售工作,当时不但要做外贸业务,跑市场,还要驻生产基地,学产品技术,跑海关商检。第一份工作给了她很多磨练,也让她地思想变得更加成熟。

2001年初一次偶然的机会看到了如意的搬运车产品,心里一种莫名的喜欢,她决定应聘加入如意,没有想到成了她人生的一个重要转折点。在车间实习3个月后,她被派到如意杭州达机械厂工作,就这样成为了如意杭州销售部的另一名外销业务员。从此就踏上了如意的搬运车。

从2002年开始,公司开始派她参加大大小小的行业展会。当时主要负责欧洲地区的业务。她只要坚持好自己的销售岗位,就一定会有意一起健康成长。她也相信,有如意这个大家庭的支持,在未来的道路上,大家一定会会有更多的收获。

2008年当时正好遇到了非常艰

难的全球经济危机,由于出口业务下滑,她开始接手外销业务管理工作,并逐渐把手上的老业务全部移交给同事,自己不断地开发新的市场、新的客户。在2009年全球经济低迷的情况下,她开始负责大客户群管理并开拓新的市场。2010年公司成立了专门开发新市场新客户的市场销售开发部,她带领新的团队进行新业务和新市场的拓展工作。在探索中走过弯路,但有如意的高精质量产品和良好的文化氛围同公司各部门的大力支持,她与团队最终还是取得了很好的业绩。

魏春红现在是如意杭州市场销售开发部的负责人,2015年公司评为销售标兵。她在如意做了十多年的外贸工作,把自己辛苦积累下来的客户资源全部交由销售部的同事,自己则不断开发新市场、新客户。魏春红说,做新市场开发的团队不但要懂销售、懂产品、懂市场,还必须团结向上,一心一意与公司一起发展。如意杭州市场开发部是如意公司对外销售的窗口,一定程度上对公司的产品开发及整体提升起着导向作用。为了抓住抓好这个导向,市场部每年都会

有计划地组织参加大大小小的国内外展会,并有计划地拜访客户,大家白天都在忙碌地奔波在展会与客户之间,晚上回到宾馆联系客户加强沟通。进一步一个脚印,在他的“CDDR,CDDK开降台焊架夹具改进”项目荣获宁波市安全生产合理化建议“十佳金点子”奖,获得公司小改二等奖,大大减轻员工劳动强度,提高工作效率15%以上。2015年度被公司评为先进工作者。

CQD,电焊是重中之重。作为一名80后焊工,面对肩上的重担,陈东林不断地磨砺自己,焊接的要求高,就相当于在钢板上“绣花”,对人的耐心和责任心要求非常高,而他能够耐得住寂寞,潜心从事焊接工作研究。10余年来,陈东林一方面努力提升自己技能水平,另一方面,通过言传身教,将自己的知识和经验毫无保留地传授给身边的同事。陈东林先后带了6名徒弟,其中3人现在都成为公司技术骨干。

陈东林最自豪的事情,就是看着亲身参与的CQD电动车上

传承工匠精神 打造优质产品

——记电焊车间陈东林、丁建波

●小崔

在如意有这样一群人,他们凭着自己的努力钻研,征战了一个又一个的技术难题;他们不断琢磨中完成了一个又一个的改革方案;他们是公司恪守职守的工人师傅,是公司年轻团队的中坚力量,更是企业这台大机器中不可或缺的一枚螺丝钉。



丁建波



陈东林

集装箱推出公司,就有一种莫大的幸福感生乎心中。他发挥自身特长,在工作之余勇于创新,大胆进行小改革。作为班组长,CQD班组共有20人,工作17年,陈东林说自己早已习惯,因为每到高温天,反而是一年中最忙碌的季节。“天气炎热,生产任务紧,一丝一毫也不能马虎。”陈东林告诉记者。

一份耕耘,一分收获。进入公司已有17年的陈东林坦言,公司是一个能发挥特长的大舞台,只要你肯用心,肯努力,肯钻研,就一定会得到好的回报。他也表示很珍惜目前这份工作,也正是因为这份工作,从一个毛头小子蜕变成能独当一面的大师傅,让他完成了人生的一次蜕变。

人生就像激流,不遇着暗礁,难以激起美丽的浪花。只有经历磨难才能展现更优秀的自己。蜕变是人生前进的一个过程。同样是80后的另一位小伙子丁建波,相比起其他员工,他算得上是年轻的员工。

丁建波,2011年进入公司,技校毕业的他,专业相同进入公司后被安排在模具车间,1年后调入电焊车间,做起他熟悉的岗位工作,跟着师傅叶伟标。“三人行必有我师”,在工作中,碰到不懂的问题,丁建波总会虚心的向师傅请教。2015年度被公司评为先进工作者。

试制组,大多做的是公司新产品,样车或小量订单,等到所做产品慢慢大了,就安排流水线生产了。这就好比战场上的先锋,干的是第一手活,所以丁建波不敢有一点马虎。丁建波现在主要负责班组的下料工作,配合班组长将各种需要的零件领来。丁建波告诉记者,班组是试制组,都是新产品试制,会有很多款车型,而且都是新产品,产品线还不够成熟,有时候需要不断地磨合,反复地研究,更多的担当。作为下料员如果果将料领错,就会影响后面的生产。在采访中,丁建波反复强调责任心很重要,他也很感谢在工作中带领他的师傅,帮助过他的同事,车间主任、公司领导。

心有多大,舞台就有多大。一个人能走多远,能飞多高,主要由自己人生定位不同决定。定位不同,做法不同,最终结果也不同。正是有着这样的朴素的思想,丁建波进入公司后,就像块吸海绵,从师傅,从同事,从生产任务处处吸收着理论和实践的融合之道。

凭着这一股干劲,2013年度被公司评为先进工作者,2014年度被公司评为表扬奖,2015年度被公司评为先进工作者。这份荣誉是他这几年努力的结果,是他虚心向师傅请教蜕变成为独当一面的师傅,更是公司对他最好的肯定。按照丁建波的话说“荣誉都是公司、领导给予自己的肯定,自己进”比较晚,相对其他员工来说,还是一位年轻的员工,需要不断学习,不断钻研,找到自己的定位并实现自我价值,为如意打造优质产品,再创辉煌”。

凭着这一股干劲,2013年度被公司评为先进工作者,2014年度被公司评为表扬奖,2015年度被公司评为先进工作者。这份荣誉是他这几年努力的结果,是他虚心向师傅请教蜕变成为独当一面的师傅,更是公司对他最好的肯定。按照丁建波的话说“荣誉都是公司、领导给予自己的肯定,自己进”比较晚,相对其他员工来说,还是一位年轻的员工,需要不断学习,不断钻研,找到自己的定位并实现自我价值,为如意打造优质产品,再创辉煌”。

从一案例说职业道德

●辛德

随着时代的发展,品牌的影响力已不容忽视,而品牌的建立基础是诚信。诚信是企业经营的一种资本,是企业发展的无形推动力,对企业的长远发展具有巨大的促进作用。然而,有的经销商以损害厂家利益,欺骗消费者权益来获取自身利益的行为严重违反了法律与职业道德,对厂家造成了严重的信誉影响。通过这一案例,我们知道每一位经销商与厂家应在平等协商、严守信誉和商业道德的基础上,依据

法律,以诚信来塑造品牌形象,塑造自己和自己的商店的形象。

法律小知识:

商业欺诈是指在市场交易、投资、服务过程中,通过虚构事实、发布虚假信息、签订虚假合同以及夸大宣传等手段,误导、欺骗单位和个人,骗取钱财和各种物质利益,破坏市场经济秩序,损害人民群众合法权益的行为,是违背诚实信用原则,以牟取利益为目的,以欺骗为

手段的不正当竞争行为。

《中华人民共和国消费者权益保护法》第55条第一款规定:“经营者提供商品或者服务有欺诈行为的,应当按照消费者的要求增加赔偿其受到的损失,增加赔偿的金额为消费者购买商品的价款或者接受服务的费用的三倍;增加赔偿的金额不足五百元的,为五百元。法律另有规定的,依照其规定。”



仓库一角



如意雅会——宁波市十佳书画才艺企业家联谊活动书画作品集锦



(宁波市民营企业家协会书画院 供稿)