

我的肩上扛着责任

——记公司优秀共产党员标兵、营销部不锈钢业务部营销员温月明

■记者 申文丽

初见温月明,让人印象深刻:他语气平缓和蔼,时常保持着微笑,举手投足间都透露着格外沉稳的气息。

回首这些年钢铁市场的风风雨雨,历经磨砺的温月明感慨颇多。

从1997年算起,温月明从事营销工作已经近20个年头,算得上公司营销战线的一名老兵了。

温月明宽广的知识面,加上与人交往的沉稳,造就了他的事业。2009年,为加强重点行业、重大项目跟踪,创造新需求,拓展新市场,公司超前介入,决定在营销部新筹建重点工程与重大项目办公室,并决定由温月明担任该办公室经理。这期间,温月明发挥了积极作用,为公司特色高端产品进入新领域立下了汗马功劳。

这几年,国内主要用钢行业增速放缓,钢材市场价格大幅下滑,不锈钢市场更是激烈动荡,公司不锈钢板材市场开发遇到了前所未有的困难。为了拓展不锈钢新市场,2013年10月,有着丰富营销经验的温月明临危受命,被调整至不锈钢板材业务部主管公司不锈钢板材的营销工作。

长时间关注国内外重点工程和重大项目动态,让温月明对不锈钢产品的应用领域和拓展空间如数家珍,新的工作很快开展起来。

市场形势不好,维系已有的用户群就很困难,想要开发新客户更不是一件容易的事。刚上任的温月明,面临着扩展新市场、与更多的终端客户建立紧密合作关系的难题。



破解难题需要执着和坚韧。温月明决定重新对重点行业客户进行一次再梳理,以寻找合作机会。

电梯行业是不锈钢高端产品的重点应用领域。前些年,为了建立与国内某家大型电梯企业的合作关系,营销人员已经走访了数次,但由于种种原因,一直未能达成合作意向。一次,在部里召开的经营分析总结会上,有营销员反映,这家企业新来了一位采购经理。有着丰富营销经验的温月明敏锐地感到,这或许是个机会。

做足功课,再次登门拜访!善于总结经验的温月明与营销员们一起讨论和制定了工作方案,很快与对方新任的采购经理取得了联系。他们仔细询

问客户的使用需求,详细陈述太钢的产品特点以及可提供的技术支持和服务。

诚心诚意的沟通,赢得了客户采购经理的认可。客户答应:可以试试看,给双方一个合作的机会。

客户愿意试用太钢的产品,让温月明格外兴奋。温月明马上和技术中心、生产厂的相关人员碰头,针对客户需求,制定和实施专用生产方案。就这样,产销研多方协同,最终拿下了订单。

“知名企业都已经有了成熟的供应体系,合作门槛也比较高。要想进入,不是一蹴而就的事情,这就需要有信心。工作不能停下来,要是遇到一点困难就停下来,就永远都没有机会了。我们需要做长期的工作,满足客户的各种需

求,做各种付出。”温月明说。

温月明认为,应对新挑战,开发新市场,必须发挥集体智慧和团队作用。在他的积极倡导下,他所在的营销团队形成了“多吃苦、少滑头,多奉献、少自私,多民主、少专横,多关心、少冷漠,多负责、少推诿”的“五多五少”营销工作法,同步建立起按业绩分配的激励机制,激发了全员的活力,为开拓市场提供了重要支持。

2013年到2015年的短短两年间,温月明和他的团队就与40多家世界500强企业建立起了良好的合作关系,推动了公司不锈钢板材销量的节节攀升,太钢在不锈钢市场上显现出了新的生机。

今年4月份,由于年龄原因,温月明从不锈板材室经理岗位退了下来,具体负责公司不锈钢在西北地区的销售。“营销部需要培养更多的新人来扛起不锈钢营销的大梁,年轻人头脑灵活,在实战中多积累管理和市场经验,以后定能有更大的作为。我虽然已经从业务经理岗位上退下来了,但责任还在。只要肩上还扛着责任,我就还得好好干。”说起岗位调整,温月明显得格外平静。

担当无时不在、无处不在。这就是一名共产党员无私奉献的情怀!

图片摄影:刘君



上海国学进修学校师生来太钢参观

■记者 郝晋凯 通讯员 高峰 报道

本报讯 7月23日,上海市奉贤志诚国学教育进修学校师生一行35人走进太钢,零距离体验钢铁奥秘,品游绿色钢城。

师生们首先参观了渣场、4350m³高炉和城市生活污水处理中心,了解太钢在节能减排和循环经济等方面的成果。“一座几十年的渣山变成一个大公园”“生活污水竟能变成纯净水”,师生们称赞太钢人通过自己的双手让废弃物成为新资源,真了不起。在2250mm热轧生产线和不锈钢冷轧生产线,师生们亲眼看到了现代化的生产流程,“钢铁制造太震撼了”“这么壮观的生产现场居然看不到操作人员”“庞大的生产现场这样整洁有序”,大家对现代钢铁工业生产有了更深领悟,更为中国有这样现代化的钢铁企业而自豪。在太钢博物院,师生们领略了太钢的成长历史和崭新风貌。学生们感叹道:“太钢不愧是中国民族工业的钢铁脊梁”“重任在肩,太钢一定能为中国不锈钢工业发展再续动力,再铸辉煌”。在不锈钢工业园,太钢不锈钢在各领域的应用实例以及琳琅满目的不锈钢制品,让师生们感受到了不锈钢就在我们的身边,正在改变着人们生活的点点滴滴。

参观结束,师生们意犹未尽,纷纷表示此次参观学习收获很大,衷心祝福太钢的明天更美好。

上海国学进修学校具有11年的青少年国学教育实践经验,该校希望通过组织学生参观国内知名企业,让学生在参观中不断增长见识,磨炼意志,让每个学生都成为拥有“中国心”的新一代青少年。

提高质量管控水平 增强服务用户能力

太钢不锈钢试行产品工程师工作制度

■记者 陈岩 报道

本报讯 近日,太钢不锈钢下发了关于《产品工程师工作制度(试行)》的通知,决定在技术质量管理工作中,依托产销信息化系统优势,建立产品工程师团队,实施“以产品为龙头、以产品工程师为主导”的质量管理方式,实现质量设计、控制和改进职责的进一步明确和有效履行。

产品工程师工作制度是公司对标同行先进企业结合自身实际针对技术质量工作推出一项管理制度。产品工程师将围绕技术开发和质量

改进相关业务,实现从业务的发生到业务结束的全流程管理。该《制度》将有助于公司简化管理层次,减少推诿扯皮,减轻基层负担,提高公司的总体效率。

《制度》明确了产品工程师团队的组织架构,由主管产品工程师、专项产品工程师、工序产品工程师共同组成。主管产品工程师是产品板块所辖品种的总负责人,承担板块内所有品种的管理责任。专项产品工程师对所负责产品的用户需求、内部质量改进负总责,承担单项品种的直接责任。工序产品工程师对责

任产品的本工序质量负责,配合专项产品工程师开展工作,承担区域管理的直接责任。产品工程师团队工作的主要内容是从满足顾客需求出发,对外,实现用户需求“一站式”解决;对内,依托产销信息化系统的在线质量改进功能,实现管理效率的提升和产品质量问题的快速响应。

技术中心相关负责人表示,《产品工程师工作制度(试行)》的出台,明确了产品在技术开发、质量改进过程中的责任落实,将有效提高质量管控的有效性、全线性及延续性。