

## 我与太钢共成长

——记公司优秀党员标兵、营销部不锈钢二部经理黄涛

本报记者 樊大林



刘君 摄

户。一年多的摸爬滚打,黄涛不仅成长为一名合格的营销员,而且业务能力在同龄人中表现得越来越突出。

“黄涛作风踏实,爱学,肯吃苦,有股子冲劲儿。”这是黄涛给同事们留下的印象。

2015年,不锈钢市场风云突变,产品价格大幅下跌。客户们对市场行情的悲观情绪不断蔓延,公司营销工作面临诸多困难。为了应对不利局面,营销部决定组建不锈钢热轧板材业务部,由黄涛担任经理。对于年轻人来说,这是难得的机遇,同时更是巨大的挑战。

“我是有压力的,但是工作需要,我必须把担子扛起来,这是我的职责。”黄涛说。

临危受命,黄涛立即全身心投入到工作中。市场不稳,客户们最担心的是价格波动带来的损失。黄涛在认真分析传统销售模式的基础上,开创性地提出现货日价格销售结算体系,该体系最大限度地降低了客户风险,而且减少了客户资金占用,打消了客户的顾虑。与此同时,黄涛还带领他的团队积极优化品种结构,坚持走差异化竞争路线,大力提升Cr(铬)系不锈钢销售比,使公司

Cr(铬)系不锈钢产品市场份额占据了国内半壁江山,8类产品保持市场占有率第一,在极为不利的市场环境下,成功实现了销量和效益的双提升。

面对成绩,黄涛不骄不躁,他说:“没有公司的支持,团队的配合,很多事情是办不到的。我很感谢公司给了我这样的平台,我会把自己的命运和太钢捆绑在一起,和太钢一起成长。”

经过2015年的考验,黄涛和他的团队深刻认识到只有面向市场、面向终端客户才能掌握客户真实需求,才能掌握营销的主动权。经过深入的市场调研,黄涛带领团队开始向开发直供户发力,他们组成开发小组,针对不同客户的需求设计出十多种销售合作模式,逐个走访,逐个接洽。两年多来,他们开发了近一千户不锈钢终端客户,跟踪开发了186个工程项目,与40余家世界五百强企业建立了良好合作关系,初步建成了太钢自己的新型客户体系。

黄涛和他的团队一致认为,在激烈的市场竞争中,企业拼的不光是产品质量,更重要的是拼服务,谁能让客户更满意,谁就能争得更多订单。为

更好地服务大客户,黄涛和他的团队实行了专人负责制的服务方式,与生产厂配合,通过双经理制,采取了库存前移的延伸服务模式,每月根据客户的需求进行预产,产出后货物前移至客户仓库,客户随用随提。同时,针对客户要求严、要求高的特点,与技术中心一起制订专用技术生产标准和工艺路线,提供个性化的解决方案,帮助客户提升市场竞争力,解决了客户的后顾之忧,增加了客户与太钢的合作“黏度”,使太钢与客户成为利益共同体,合作更加紧密。

今年黄涛被评为公司优秀党员标兵,荣誉加身,他却说,“在公司的培养下,我才能不断地成长和进步,成绩不是我个人的,而是整个团队的。今后,我要一如既往地沉下心来钻研业务,千方百计地提高营销水平,不辜负公司的期望。”



一名1985年出生的80后,一名2012年才参加工作的“新人”,面对竞争激烈的不锈钢市场,他勇挑重担,带领公司不锈钢热轧板材营销团队,以超常的胆识和魄力,紧紧围绕优化品种结构,创新营销模式,构建新型客户体系,开创了公司不锈钢板材销售的新局面。

他,就是营销部不锈钢二部经理、不锈钢板材党支部书记黄涛。

接触营销工作时,黄涛还只是一个刚刚走出校门的稚嫩青年,面对客户业务种类繁多、个性需求复杂的工作特

性,他意识到,要想成为一名合格的营销员,必须在实践中不断磨炼自己。这期间,黄涛在大量阅读有关业务书籍的同时,只要一有时间,就跟着前辈出差拜访客户。工作第一年,黄涛出差的天数加起来超过200天。

黄涛有个习惯——笔记本不离身。无论参加培训、会议还是拜访客户,他总是把工作中的点滴记录下来。他常说,信息是最有价值的东西,只有及时地、尽可能多地了解行业动态、客户信息,工作才能更主动,才能真正更好地服务客

## 太钢不锈钢召开2017年第二次临时股东大会

本报讯(记者 申文丽)9月14日,太钢不锈钢2017年第二次临时股东大会在花园会议中心召开。董事长张志方主持会议。副董事长、总经理高建兵,董事李华,独立董事王国栋、张志铭及张吉昌因工作原因未能出席本次大会,其他董事、监事出席了会议;公司高级管理人员及见证律师列席了本次会议。

会议审议并通过了《关于修改〈公司章程〉的议案》及《关于补选公司董事的议案》。

## 太钢不锈钢第七届董事会第十三次会议召开

本报讯(记者 申文丽)9月14日,太钢不锈钢在花园会议中心召开第七届董事会第十三次会议。此次会议以通讯表决的方式召开,应参加表决的董事11人,实际参加表决的董事11人。

会议审议通过了关于《董事会专门委员会人员调整》的议案,关于《调整部分子公司董事人员》的议案。

## 全力打造绿色发展升级版

### 炼钢二厂秋冬季大气污染治理打出“1+2+3”组合拳

本报讯(通讯员 张鑫)炼钢二厂认真贯彻落实公司环保工作专题会议会议精神,通过实施“1+2+3”举措,全面打响环保攻坚战,助力公司加快实现绿色发展升级版。

“1”是加强宣传和引导。该厂迅速召开中心组(扩大)学习会,传达公司环保专题会议会议精神,提出贯彻落实意见。同时该厂还

要求各科室、作业区通过班前班后会等形式,将环保形势、要求等迅速传达到每一名职工,营造出人人关心环保、人人参与环保的浓厚氛围。

“2”是成立两个环保工作组。迅速成立以“一把手”为组长的环保委员会和环保督导组,确保各项环保措施落实到位、环保职责履行到位、

环保问题解决到位。

“3”是抓好三方面工作。强化点检,抓好环保设备的运行维护,确保除尘环保设备高效、稳定运行。抓好职工操作,通过开展培训、“最优主操”经验交流、技术员跟班监督指导等,提升职工标准化操作水平。调整经济责任制,加大环保考核问责力度。

## 型材厂采取铁腕手段治理环境

本报讯(通讯员 程峰 游永忠)型材厂认真传达学习公司环保工作专题会议会议精神,要求全厂干部职工要牢固树立“四个意识”,切实把各项工作抓实抓细抓到位,确保实现攻坚行动既定目标。

该厂要求,各作业区要深入学习公司环保工作专题会议会议精神,提高职工对环保工作极端重要性的认识;强化点检,优化环保设备运行状况,确保设施100%投用;组织对全厂环保设施排放点进行监测,确保排放

100%达标;加强和规范职工标准化作业,杜绝违规操作;工地内具有粉尘逸散性的工程材料、渣土或废弃物必须密闭拉运,及时清运施工过程中产生的建筑垃圾;秋冬季施工现场严禁焚烧取暖。