在销售战线“冲锋陷阵”

——记退伍军人、铜冠投资环科公司商务部部长徐意

学习身边的榜样

“十年磨一剑,霜刃未曾试。”贾岛的这首诗是铜冠投资环科公司商务部部长徐意的真实写照。

2010年,徐意从部队转业到铜冠投资公司,在销售岗位一干就是十四年。十四年来,他始终保持着高度的事业心和责任感,在销售一线继续“冲锋陷阵”。他曾荣获集团公司“市场营销优秀工作者”、铜冠投资公司“优秀市场营销能手”及金神公司“先进工作者”等称号。

退伍不褪色,他从一名赤胆忠诚的热血军人转变为销售“战线”的“营销干将”,成为“干一行爱一行”的生动诠释者。

从军人到市场营销能手

2010年12月,徐意结束了在部队的服役生涯,踏上了全新的职业道路,铜冠投资金神耐磨材料有限公司销售部就是他的新战场。对徐意而言,这是一个全新的领域,充满竞争和挑战,但他没有退缩。徐意将部队的严谨作风和军人的毅力带到销售工作中,将“服从命令,听从指挥”的习惯转化为对工作的敬业精神,将“不怕苦,不怕累”的部队作风转变为对销售工作的无畏和执着。

刚进入销售岗位,徐意并不熟悉商界的规则和营销策略,但他没有畏惧,反而视之为一次学习和提升的机会。军营的生活,赋予了徐意坚韧不拔的品质和极高的纪律性。他明白,军人的职责是保家卫国,而转业后的职责则是为企业创造价值,为社会做出贡献。他利用业余时间,自费购买市场营销的书籍,潜心研读,学习营销的技巧和策略。同时,他积极向有经验的同事请教,虚心学习,通过实践和理论的结合,迅速掌握了市场开拓和客户服务的关键,成为一名销售能手。

在铜冠投资铜冠环保科技有限公司担任商务部部长后,他继续以军人的果断和毅力,带领团队在市场中乘风破浪、披荆斩棘,为企业赢得了稳定的市场份额。

纵横市场建新功

从成为销售员之日起,徐意就奉行“干一行、爱一行、钻一行”,时刻鞭策激励自己。他深知,销售并非简单的推销,而是一场战役,需要策略、耐心以及对客户需求的深度了解;每一次的客户交流,都是提升自我、深化理解市场的机会。他紧跟市场步伐,根据变化调整策略,并不断尝试新的销售手段,如运用电子商务平台、通过数据分析进行精准营销,这些都使他为企业开拓了很多新客户、提升客户的满意度。

2014年,金神公司缺乏海外投标经验,徐意展现了自身优势,在招标通知下发后,主动承担商务和技术交流工作,最终助力企业一举中标。在发货过程中,他努力做好与客户的交流沟通,了解客户对货物的包装要求,加班加点做好资料收集等服务工作,为企业拓展海外市场贡献了力量。

牢记使命勇担当

徐意不仅是业务上的多面手,更是乐于奉献的党员先锋。作为一名共产党员,他深知自己的使命不仅在于提升个人业绩,更在于为团队、为公司、为社会作出更大的贡献。每当销售团队遇到难以解决的问题,他总是主动请缨,迎难而上。无论是大型项目的推进,还是突发事件的处理,徐意总能在第一时间出现在需要他的地方,成为团队的定海神针。

有一次,当徐意知晓西藏巨龙铜业驱龙矿区和知不拉矿区在使用该公司产品的过程中出现技术问题时,他没有片刻犹豫,立即踏上了前往高原的路。到达矿区后,他与技术人员并肩作战,凭借丰富的经验和敏锐的洞察力,找到了问题的症结,并提出了有效的解决方案。这次事件不仅解决了客户的实际问题,也进一步提升该公司的市场美誉度。

徐意的乐于奉献不仅仅体现在对工作的付出上,更体现在对团队的关怀和对同事的帮助上。他始终坚信,一个人的力量是有限的,团队的力量才是无穷的。因此,他积极倡导团队协作,鼓励同事间互助、分享。他时常主动帮助新员工,毫无保留地传授自己的经验和技巧,帮助他们快速融入销售团队,提升业务能力。

徐意在十四年的销售“战场”上,用自己的行动诠释了“退役不褪色,转业不转志”的精神内涵,将军人的忠诚与党员的担当完美结合,树立了退伍军人投身企业发展再建新功的新形象。

本报记者 王红平
通讯员 张丽君

图片新闻

不服『暑』的冶化人

入伏以来,面对持续高温天气,铜冠冶化分公司生产一线作业人员头顶烈日,在各自工作岗位上挥汗成雨,用火热的激情战高温、斗酷暑、保安全、促生产,展现不服“暑”的拼搏风采。

通讯员 胡永斌 汪 勇 摄

以汗水为墨 书写炽热篇章

高温下的铜陵有色人

7月22日下午3点,笔者踏入铜冠铜箔公司铜箔五六工场ST列溶铜高位槽的工作现场,刚登上五楼高位槽加药平台,一股热浪便扑面而来。在这个加药平台上,溶铜工王峰每隔两小时,就要对现场设备进行一场巡检。

“现在楼上温度已经飙到四十多度了,这热浪简直是夏天的专属桑拿,咱们就当是免费减肥了。”王峰的脸颊上已布满了汗水,看见笔者他打趣道。此时,他正手持红外线测温仪,逐一对泵机进行“体检”。

从现场回到休息室,王峰的衣服仿佛刚从水中捞出一般,紧紧地贴在背上,这是刚才“战斗”留下的痕迹。他坐下后一口气喝了一大杯水。“我们每天都要重复这样的步骤,面对这样的高温,大家都已经习惯了。由于工作环境温度高,再加上配药时还要佩戴口罩、护目镜、手套等装备,即使什么都不干,也会出一身汗。”据王峰介绍,高位槽的工作与一楼有所不同,实行一人一岗制。每天从药品的精准配置到阀门的巧妙切换,从罐体的彻底清洗到流量的精细校准,直至最后的现场5S清理,都需要当班员工按要求一一完成,不能有任何差错。他们的工作服湿了又干,干了又湿,一天工作下来,工作服上时常会析出“盐花”。在空调室休息片刻后,王峰又匆忙赶去查看药品配比。

“夏天嘛,哪有不怕热的?为了保障生产,这点热算什么。”满脸汗水的王峰眼神中闪烁着坚定,他干劲十足地说,“针对持续高温酷暑,公司为我们准备了空调、风扇等降温设备,还分发了饮料、风油精、人丹等防暑用品,每餐还贴心地准备了绿豆汤,这些关爱让我们感受到了丝丝‘凉意’,因此这些困难也就不算什么了。”

在该公司,像王峰一样的一线工人不胜枚举。他们在岗位上任劳任怨地挥洒着汗水,战高温、保生产,用坚韧不拔的意志书写着属于自己的炽热篇章。

通讯员 莫助国

安全培训织密织牢“安全网”

安环伴我行

“如果你的同事在工作中突然受伤,你应该如何立即进行初步救助?发生火灾以及天然气泄漏等事故时,如何尽快实现营救以及逃生?”一位经验丰富的安全培训专家站在讲台前,手中握着一支激光笔,指着身后的大型投影屏幕,上面清晰展示着一张安全流程图,台下的学员们挨个上台根据流程在电脑上操作演示。这是7月18日铜冠投资金神公司邀请外部单位专家开展安全培训时的场景。

“最近几年,随着公司生产规模的逐步扩大,新建项目数量不断增多,招收的新员工比例也在提高,亟待加强引导和规范;同时由于我们公司生产技术的革新,一些老员工也是初次接触新设备,需要请专家对这些新设备的安全操作流程进行介绍,安全培训的需求量在增加。”该公司安环部长介绍说。

不同于传统式的填鸭式教育,该公司本年度培训采取了多种教学方式,例如专家授课、案例分析、现场演示、实操练习和应急演练等方式。在实操演练环节,培训专家还通过VR眼镜、事故隐患查找系统、心肺复苏道具人、灭火器等,引导参训人员沉浸式互动体验,进一步增强员工在面对安全事故时的应急处置能力。这些多样化的教学方式不仅提高了员工的学习兴趣和参与度,还提高了教学效果。车间班组长谈怡然表示:“过去在培训过程中,往往就是教师在上面讲,学员在下面听,学员们接受知识效果有限。今年以来的培训过程中更加注重互动性,通过小组讨论、角色扮演等方式激发员工的参与热情。这种互动性的培训方式不仅有助于我们更好地理解和消化培训内容,同时也促进了员工之间的交流和合作。”

“接受安全培训的类型也非常丰富,涵盖了消防安全、职业健康、设备安全操作、应急救援等多方面,对于像我们这样的新员工来说真是太有用了!”车间新进大学生马志远说道,“在今后的工作中,要结合所学的知识增强安全忧患意识,和工友兄弟们齐心筑牢安全防线,严防各类事故发生。”

“生产铸造行业由于作业环境复杂、强度较高,一直是安全事故多发、易发的行业。有针对性地开展培训教育工作,有助于推动安环工作从‘事后补偿’向‘主动预防’的转变。”金神公司安环负责人说。为做好该项工作,自今年年初以来,该公司共开展各类安全培训15次,共有200多人次接受培训,培训费用达数万余元;派发各类宣传资料1000余份。

通讯员 姚睿昊

设备点检小课堂“火热”开课

入夏以来,铜冠池州公司铅分厂加大设备巡检力度,通过开设现场小课堂,做好关键设备的维护保养、精细化操作等工作,确保高温天气下设备持续稳定运行。

巡检工如何确保高温下的设备点检质量?该厂点检员章文学把巡检工带到凉水塔三台循环水泵、风机房等现场,讲解在高温季节巡检设备的要点。只见他先是敲,拿起锤子轻轻敲打循环泵体,查看是否有裂痕;紧接着就是打,用手背重重拍打着设备防护罩和筛网,打掉上面的粉尘和细屑,查看筛网是否存在掉落情况;再就是听,他把耳朵凑到真空泵附近辨别声音,告之巡检工“‘哒哒哒’是正常的机器声,如果出现其他声音说明设备需要检修”;最后则是摸,他用手摸了摸设备电机外壳的温度,如果温度出现异常,就要提前对其检修。

章文学边演示,边阐述着动作要领,大伙听得津津有味。此次现场小课堂拓展了岗位员工知识储备,提高了员工在突发状况下的应对处理能力。

不久前,巡检工毕峰在该厂铅制酸净化区域巡检时,发现一废酸储槽泵有异响,他脑海里闪现出上次点检员在现场小课堂上讲的内容。于是他把耳朵贴近酸泵附近仔细听,有“呲呲呲”声,然后他摸了摸,发现电机烫手,便立即汇报到工序,经点检员确认,该泵确实有问题,需要维修,随即关停并启用了备用泵。毕峰深有感触地说:“这小课堂真管用,派上了用场。”

通讯员 江礼佩

金隆铜业公司夏季“避峰就谷”节省用电成本

本报讯 金隆铜业公司将节约用电、节能降耗理念贯穿到生产经营全过程,实行夏季尖峰时段用电管控制度,用电“避峰就谷”,即大型生产设备在用电尖峰时段停止,低谷时段开启;生产、检修、维护“避峰”过程运行。

每年高温季节的19时30分至21时30分是用电尖峰时段,而23点至7点则是用电低谷时段,尖峰时段电价高于低谷时段电价。为最大限度节约用电,该公司梳理所有在线用电设备,包括可间断和连续性运行两类设备,结合生产实际,建立尖峰时段用电管控清单,并将其用电情况及用电时段以表格形式列入“避峰就谷”方案中。

各生产单位特种主行车工序优化装载卸车吊运行时间段,充分利用12时至14时的谷段时间开展作业;提前做好上料皮带、转运皮带系统、除尘风机、环保风机、排烟风机的分时提速降速工作,尖峰时段低速运行;合理调整动力水泵、风机等大型设备运行模式,平谷用电占比提高了3.3%;加大设备维护力度,提高设备一次性开机率;对大功率设备进行变频节能改造等,通过一系列实招将“避峰就谷”用电管理落到实处。

为确保各项节能措施有效落地,该公司合理调整生产与检修时间,用电高峰期开展设备检修维护,用电低谷期精心组织生产。在高效推进尖峰用电工作过程中,从方案实施、效果评估、审批、措施落实,到尖峰生产组织全过程管控、跟踪、信息统计等,全链条实施闭环管理。同时,该公司严密监控用电负荷情况,做好每日各生产单位尖峰用电量计算,为能耗分析和成本控制提供可靠的数据支撑。

该公司成立能源督查组,对各生产单位尖峰用电管控措施的落实情况进行现场检查,重点关注尖峰时段是否进行明令禁止的作业,及时发现各生产单位在执行过程中遇到的问题,制定尖峰用电管理升级措施,在峰段用电管控的基础上再降电耗;同时,对各生产单位“避峰就谷”工作运行情况进行统计、通报,形成闭环,推进管理。 通讯员 刘 胜 丁红琴

警企联动 反诈宣传进企业

本报讯 近日,铜冠房地产公司举办了“防范电信网络诈骗”专题培训会,特别邀请了辖区派出所的反诈专家前来授课。

反诈专家通过一系列真实的电信网络诈骗案例,如常见的网络购物诈骗、冒充公检法机关诈骗、中奖信息诈骗、假冒公司高层要求转账、利用技术手段进行身份冒用等,生动讲解了诈骗分子的常用手段和方法、诈骗分子的心理战术和操作流程,并结合受害者的心理变化过程,帮助大家更好地理解诈骗背后的逻辑,从而提高识别和防范能力。此外,反诈专家还分享了一些实用的防骗技巧,如不轻易透露个人信息、对于不明来源的信息保持警惕、遇到可疑情况及时报警等。

为了让培训更加贴近实际,培训过程中还设置了互动环节。参与者们就日常工作中可能遇到的问题进行了交流讨论,并提出了各自的看法和建议。

此次“防范电信网络诈骗”专题培训会增强了员工的安全防范意识,该公司财务人员计媛艳表示:“这次培训让我深刻认识到电信网络诈骗的危害性,也学到了许多实用的防范技巧。我将把这些知识运用到日常工作中,确保资金安全。” 通讯员 邱 豪

金冠铜业分公司组织员工无偿献血

本报讯 7月12日,金冠铜业分公司组织70余名员工到市中心血站无偿献血,经填表登记和一系列严格检验筛选合格后,共有72名员工完成献血,累计献血量25000毫升。

当日上午8点,该分公司报名参加无偿献血的员工早早来到市中心血站排队等候。在工作人员的指引下,现场员工默契配合,有序填写表格、测量血压、抽血化验,现场井然有序。

参与此次无偿献血的员工中,既有参加工作多年的老员工,也有刚工作不久的年轻员工。他们伸出手臂,撸起袖子奉献爱心。该分公司安全环保部卢广此次已是第16次参加无偿献血,一些年轻员工更是主动要求一次献血400毫升。特别是有一名员工刚刚献血结束,便获得一份特殊的荣誉证书,他捐献的检测血样HLA分型相关资料将汇入中国干细胞捐献者资料库。

人间有情,爱心无价。该分公司广大干部职工踊跃报名参加每年组织开展的无偿献血活动,用实际行动传递爱心、弘扬无私奉献和救死扶伤的人道主义精神,展现了良好的企业形象。 通讯员 蒋丁霖

铜冠建安商砼公司上半年量质并进

本报讯 铜冠建安商砼公司今年以来积极应对增产保供挑战,狠抓产品质量管理,促进了生产经营。上半年,该公司完成混凝土销售总量17.23万立方米,实现工业总产值约5422万元,实现产量、产值、利润等指标“过半”目标。

面对集团重点项目混凝土需求激增的挑战,该公司采取了一系列有效措施。提前谋划、科学组织,该公司提前就部门分工、原料储备、设备维保、运输保障等重点事项进行周密筹划安排,并成立了现场协调小组,全面指挥协调现场工作。加班加点、提产保供,该公司车间生产人员采取“两班倒”方式,设备维保人员全天候待命,不间断巡检设备,共同保障生产、提升产能,该公司混凝土日产量由原先的1000立方米提升至最高时近3000立方米。优化调度、提增运力,该公司一方面科学调整生产,提升混凝土供应精准性;另一方面及时缓解运输压力,全力保障混凝土供应的及时性和高质量。

不仅在增产保供方面取得了显著成效,该公司同时在质量管理上也实现了新突破。该公司构建了全过程保证体系,覆盖从原材料进厂到现场浇筑、售后的每一个环节,确保实现产品合格率100%、顾客满意度90%以上的目标;通过持续健全质量管理制度,明确质量管理责任,实现了产品合格率和顾客满意度的双重提升。截至6月底,该公司试验室已完成大量取样检测和试件制作工作,为混凝土质量的持续提升提供了有力支持。 本报见习记者 汪志胜
通讯员 王良希

维修发力“汗”卫设备平稳运行

夏季高温,金威铜业分公司采取系列措施加大设备维修保养力度,针对部分设备老化情况,增加维修力量,提高设备利用率。**图为7月24日该分公司维修车间组织骨干力量,克服高温不利因素,抢修粗轧机夹送辊,“汗”卫设备平稳运行。**

通讯员 王晓明 摄