



岗位

桩基公司经营策划部，从事经营工作1年。

主要项目

维维市府雅苑基坑支护工程；苏新中心桩基工程；邳州世茂桩基及基坑支护工程；雨润物流中心桩基工程（新开工）

年度业绩

合同额：3946万元 到帐额：1345万元

张成沛 只要喜欢，没有苦只有甜！

我接触桩基业务工作时间仅仅一年，通过学习让我从生疏到熟悉，作为一名业务新手，此次我有幸获得“经营标兵”的荣誉，既是对我的肯定，更是对我的鞭策。

2013年我从施工管理部调到经营策划部，一年来在自己的新岗位上尽最大努力认真完成每一项任务。在我的整个工作中，平凡单调的准备工作是我做好业务工作的基石。

每次投标之前要去做很多资料收集工作，进一步了解与之相关的一系列市场价格以及与之相关各项报批报建工作，针对客户询问的问题尽量细致进行解答。这些事情非常琐碎，但都跟公司的利益息息相关。我知道，自己的言行代表着公司的形象。

每接待一次客户后，总是及时进行总结，找出做得好的经验，发现处置不妥的环节，并认真思考解决的办法，避免同一类错误的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

做好经营工作，信息的收集非常重要，要从多方面拓展信息来源。比如，对于公司不适合做的项目，在参与投标时也要给出一个合理报价，便于维护信息来源渠道。有的项目有时要跟踪维持几个月才能有报价的机会，成功拿到一个项目更需要克服多方面的影响因素。只有掌握准确的市场行情，才有可能做出最快最正确的反应。

只要做自己喜欢自己的工作，永远没有苦只有甜！

陈战 因为热爱，所以奉献

838.46万元。

一年来，检测业务保持了以往市场的稳定发展，徐州及周边市场呈现遍地开花的良好局面，市场份额首次突破千万元大关。同时，积极利用自身物探测试方面的资源，成功承接管线探测业务，拉开了物探测试市场的序幕。

此次荣获“经营标兵”荣誉，我想得最多的是深深的感恩和对未来的执着。从2006年负责物测所开始，我始终把拓展市场作为龙头，奔走在客户之间，一路走来的七年，将年产值不到100万元、面临解散的单位，发展到产值突破1000万元的规模，业务市场的大力开拓起到了决定性作用。作为亲身经历者，我想用四个词来表达从事经营工作的感受。

热爱——我从2000年进入桩基检测行业，并一直坚持到现在，始终对桩基检测工作充满深深的热爱。正是因为有了这样一个情怀，由最初的艰难被动地闯市场，到后来主动抓住一切机会，扩大市场空间，每一步都凝聚着对单位的深厚感情。尤其是在面对市场困境的时候，能更多地总结自己，灵活多变地创新形式，攻克下一个新的客户，并保持稳定合作。

责任——一个人的力量是有限的，只有

全体职工团结一心，才能将承接到的各项业务保质保量地完成，这既是对客户负责，也是对单位负责。一个市场的开拓是不容易的，但要维护好更难。只有上下团结一致，用自己的设备优势、技术优势，提供高质量的服务，才能赢得客户充分的信任，这是保持长期稳定业务关系的前提。反过来有了市场作保障，单位才能“有米下锅”，职工的期待才有可能实现。因此，做好市场经营工作是一份厚重的责任感驱使。

奉献——没有节假日，没有星期天，这几乎是每一个从事经营工作人员的普遍状态，我也不例外。我知道，要想做好经营工作，一定要勤快，想要先知信息，就要努力地跑去，只有掌握的信息越多，就越容易谈成客户。看到自己的付出能有所收获，心里是快乐的。

感恩——能有机会将市场一步步做大，我心里怀着一份深深的感恩。首先是客户对单位和我个人的肯定，其次是职工的配合与支持，最后是上级的信任与帮助。随着单位的不断发展壮大，我也在不断地成长。

经过多年的市场磨练，面对变幻不定的市场，我将会更加成熟与自信，以宽以待人的性格、百折不挠的韧劲、诚实守信的作风，搏击市场，面对未来。

周贤金 念好四字诀：真诚 忠诚

业，推进地质立队”的重大战略，紧紧抓住国家加强地质工作及环境友好型社会建设的机遇，在加强公益性基础性地质工作拓展的同时，更加重视商业性地质勘查、地质综合服务市场。全年承接市场地质服务项目95个，签订合同总额2043.82万元，完成产值2229.65万元，实现利润600余万元。这些成绩的取得，离不开上级的悉心指导和院全体职工的辛勤付出。我在做好管理工作的同时，积极开展市场攻关和经营工作，主持洽谈签订的市场地质服务项目合同1112.84万元，为地勘院的经济效益打下了坚实的基础。

不经历风雨，怎能见彩虹？成功的背后，必定是艰辛的付出。多年的市场经营工作，我最大的体会就是四个字：真诚、忠诚。

一是靠真诚去打动客户，在与客户的接触中，夸大事实的介绍和虚情假意的热情会使客户感到反感，用真心去与客户接触，在每一个环节上都尽可能地站在对方的角度去考虑，尽自己最大所能帮助客户解决实际困难，赢得他们的信任，时间长了，客户体会到了我们的真诚，有了项目的时候他们会很

自然地想到我们，比如年内完成的徐州市国土资源局1/5万区域地质数据库建设、邳州市国土资源局邳州石地质公园地形测绘、徐州市铜山区国土资源局废弃矿山地质环境整治规划、徐州市交通局外环线（五环路）压矿调查和206国道徐州改线段压矿评估、徐州市空军机场迁建办公室空军徐州机场新建场地及铁路专用线压矿鉴定评估、徐州市轨道交通1号线压矿鉴定评估等重大项目都是如此。

二是对单位的忠诚，就是以高度的责任心优质高效地完成所承接到的每一个项目，这是市场经营的坚强后盾。对于承接到的每个项目，精心组织，认真实施，一般项目注重项目实施过程的监督、指导和审核把关，重点难点项目亲自完成，严格把握每个项目质量和项目工期，确保合同履行。一年来加班加点已是常态，在做好院经营和生产管理工作的同时，亲自完成了15个市场项目，全年休假时间总计不到10天。

也许正是这份付出和诚意赢得了客户的信任，才在地质市场营销之路上越走越宽阔，使我队地质市场营销工作体系得到不断完善和加强。

增进了解的窗口 学习交流的平台



五队简报

编委会主任：王传奎 编委：邓正东 鹿文敏 寇希田 刘学来 孙厚仁 汤良军 责任编辑：欧阳敏 季徐丹

2014年第4期 总第12期

本期导读

第一版 局长调研 第二版 动态信息 第三、四版 经营标兵感言

主办单位：江苏省地质矿产局第五地质大队

先行 探索 创造 奉献

潘正勤局长来我队调研指导工作

苏北地区金刚石找矿工作推进会



潘局长主持召开苏北金刚石找矿工作推进会

潘局长召开地质技术人员座谈会



潘局长召开地质技术人员座谈会

调研指导苏北地区金刚石找矿工作

4月13日下午，潘正勤局长在徐州主持召开苏北地区金刚石找矿工作推进会，调研指导金刚石找矿工作。局办公室许洪信主任、地质处张新华处长、王大志副处长、勘查技术院贾学天院长出席会议。

潘局长认真听取了我队关于苏北地区金刚石找矿工作进展情况的汇报，现场协调解决了项目推进过程中遇到的困难和问题，就项目的进一步推进提出三点要求：一是以积极的态度谋划苏北地区金刚石找矿

工作；二是以有效的方式建立工作的合作机制；三是以扎实的部署加快工作推进。

召开地质技术人员座谈会并深入生产一线调研

4月14日上午，潘局长在我队召开地质技术人员座谈会，听取我队地质工作汇报和有关技术人员的建议和意见，详细了解我队地质工作的整体情况，并要求：一是地质工作定位要着眼长远；二是地质工作结构要资源型和环境型并重；三是地质工作建设要适应需求。

下午，潘局长一行深入到

丰县张河铁矿地质普查项目现场，在查看了岩芯后，与钻探工人进行了亲切交谈，详细询问钻探工作进展情况，并就钻进质量的把控、安全生产提出了要求。

返程后，潘局长到太平洋印务生产车间进行检查指导，了解目前生产经营情况，指出：一要坚定信心，要根据公司设备现状调整产品结构；二要加强管理，严控成本；三要稳中求进，提质增效。

队长黄夕川，党委书记王传奎，副队长袁盘洪、宗德林陪同调研。（办公室）

（摄影/袁盘洪）



潘局长深入丰县张河铁矿地质普查项目一线



潘局长在太平洋印务生产车间了解生产情况

《徐州城市地质调查总体设计》通过专家评审



由省地调院和我队共同承担的徐州城市地质调查项目，日前在徐州通过设计评审。设计方案受到了中国工程院卢耀如院士等与



会专家的高度肯定，专家组评审认为：设计依据充分，目标任务明确，工作部署合理，技术路线可行，组织机构合理，质量保障措

施得力，同意通过评审，评定为优秀级。潘正勤局长代表省国土资源厅出席了评审会。

徐州城市地质调查项目涉及徐州市城市规划区和睢宁县双沟镇，面积3126平方千米。设计从基础地质、地质资源、地质环境、综合研究四个方面，分九个专题比较全面地做了工作部署，预计2016年底提交成果。今年该项目将先期启动轨道交通沿线、观音机场二期扩建区域等地质环境调查，优先服务于政府重大建设项目。

队长黄夕川、总工程师周贤金及相关人员参加了评审会。

（地勘院 施建斌）

2013年，二勘院紧紧围绕做大做强工勘测试产业的发展主题，在全院职工的共同努力下，全年共完成产值3284.44万元，到账2787.31万元。我在负责全面管理工作的同时，始终把经营工作放在首位，尤其是桩基检测方面的经营工作，仍由我来负责主抓，主持签订的合同额为1108.13万元，到账



岗位

二勘院院长

主要项目

徐州及周边的桩基检测项目、管线探测项目

年度业绩

合同额：1108.13万元 到帐额：838.46万元



岗位

队总工程师、原地勘院院长

主要项目

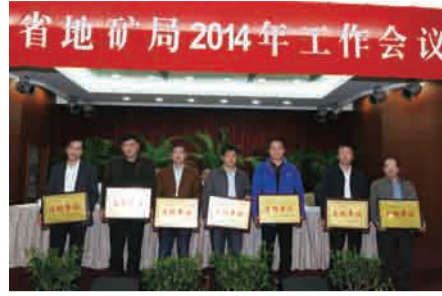
大蒋门矿段水泥用灰岩矿储量核实，徐州市城市轨道交通1号线一期压矿鉴定与评估，江苏徐矿“上大压小”热电联产新建工程压矿储量评估，206国道徐州改线段压矿储量评估，姜梨园铁矿下层矿详查，黄龙山水泥用灰岩地质详查，以及一批矿山监理项目

年度业绩

合同额：1112.84万元

2013年，地勘院全院上下顽强拼搏、团结协作，认真贯彻落实我队“做强地勘主

我队荣获“2013年度省局文明单位”称号



3月31日，我队召开会议传达省局会议精神、通报财务收支审计情况。会议由队长黄夕川主持，队领导班子、各部门负责人、各实体党政负责人及财务主管参会。党委书记王传奎传达了省局2014年工作会议精神。会议认真学习了潘正勤局长的工作报告，并结合新形势下五队工作实际，就进一步贯彻落实省局工作会议精神作了安排部署，强调要迅速传达贯彻，加强组织领导，以真抓实干精神助推地矿事业新发展。

会议还传达了省局纪检工作会议精神，突出强调党风廉政建设主体责任，要求不折不扣贯彻落实省局各项决策部署，切实落实“三重一大”集体决策制

我队召开会议传达省局会议精神、通报财务收支审计情况

度，为我队科学发展、和谐发展、跨越发展提供坚实的政治和纪律保证。

会议通报了省局对我队2012年财务收支审计情况，针对审计发现的问题，结合省局及审计建议，讨论制定了整改措施。会议还通报了队审计监察科对二勘院、太平洋印务公司原负责人离任审计情况，分别从财务状况、经营成果、各项指标等方面作出评价，指出存在的问题和漏洞，并提出整改建议。黄夕川队长要求，各二级单位要认真组织学习，对照审计情况，自查自纠，主动上报情况，努力建立

3月18日-19日，省局2014年工作会议及安全生产工作会在苏州召开，队长黄夕川、党委书记王传奎及相关队领导、部门负责人参加会议，我队分别作了有关地质工作和安全生产工作的大会交流发言。

会议表彰了2013年度局文明单位、先进集体、先进个人，我队被省局授予“2013年度文明单位”、“2013年度安全生产先进单位”荣誉称号，地质勘查研究院、徐州基桩工程公司荣获“2013年度省局先进集体”称号，丁运涛、吴继东、陈敬章荣获“省局先进个人”称号，丁时晨荣获“省局安全生产先进个人”称号，欧阳建新荣获“省局优秀驾驶员”称号。



(文/季徐丹 摄影 宋杰)

队团委组织团员青年赴淮塔为先烈扫墓

清明前夕，为缅怀革命先烈，继承发扬老一辈革命家的优良传统，弘扬爱国主义精神，队团委组织团员青年前往淮塔举办了以“缅怀革命先烈、感恩幸福生活”为主题的扫墓纪念活动。

团委号召大家要继续发扬革命先烈艰苦奋斗、不屈不挠的优良传统，无论前面遇到什么困难和风险都要坚持不懈的走下去，为构建和谐五队、实现伟大的中国梦贡献出一份力量。

随后，团委向每位团员青年发放了无偿献血倡议书，并一同参观了革命烈士纪念馆。

基桩公司奋战亳州利辛板集电厂项目

2014年元月，基桩公司以1338万元中标安徽亳州国投新集电力利辛有限公司板集电厂2×1000MW机组2#机组桩基及复合地基处理工程，实现开门红。



质量目标高

项目由公司长期合作单位山东电力工程咨询院有限公司EPC总承包，总体目标是争创国家优质工程奖“鲁班奖”。

为了打一场漂亮的“创国家级精品工程、再树基桩品牌”的攻坚战，公司领导班子高度重视，在项目人员选配、设备调度、施工统筹等方面都力求尽善尽美。

开工前，项目部便与总承包单位签订了安全文明施工、质量、进度目标责任书，实现“现场设施标准化，材料存放规范化”，分部分项工程合格率100%。

时间进度紧

工程内容包括主厂房、汽机房、锅炉房等桩基工程、冷却塔、淋水塔等复合地基处理工程、灌注混凝土浇筑、预制桩帽及碎石垫层等。项目要求主厂房、汽机房桩基3月28日完成，锅炉房桩基工程3月23日完成，冷却塔、淋水塔等复合地基处理桩基工程4月5日完成。工期紧任务重，项目部全体成员积极

出谋划策，早谋划早应对，积极响应总承包单位“大于50天，确保4月28日浇筑第一方混凝土”的号召，倒排工期，做到施工进度一日一报一总结倒排工期，做到施工进度一日一报一总结。

施工难点多

合同即是如山军令。在大队的支持下，首先解决资金筹措难题。接着积极沟通，协调处理地方关系，保证了工程如期开工。

项目正式上马之时正好春节刚过，迎来入冬以来的第一场大雪，“瑞雪兆丰年”。但对于项目组来讲，大雪来得真不是时候。由于本项目地处农田，“五通一平”尚不具备，最大的困难就是雪雨天如何把管桩运至施工现场，为此，公司支部书记刘学来值守工地，指导督促施工进度。他和项目部全体员工一起吃住，一道在雪地里测放桩位、在雨水里倒运管桩。项目部全体成员感同身受，身体力行，在落后的情况下赶上了设备先进、占尽天时地利的1#机组，展现了基桩

铁军的风采。

项目后期工艺繁杂，诸如灌注混凝土浇筑、预制桩帽、锚固钢筋及连接钢板焊接等分部分项工程技术在公司施工历史上都尚属首次，无论技术还是施工经验对项目部都是严峻的挑战。

大家发挥团队合作精神，目前项目进展顺利，无论是施工质量还是进度都得到了业主及EPC总包方的充分认可。



(基桩公司 李恒宝)

涂料厂新厂区防雷工程、消防工程通过相关部门验收、检测



厂区全貌

4月11日，市气象局下发了徐州大光涂料厂1.8万吨/年技改搬迁项目防雷工程验收报告。这标志着新厂区防雷工程项目通过了徐州市气象局和贾汪区气象局两级政府机构的联合验收。

目前，项目土建工作全部完毕，已通过贾汪区质量监督站验收。设备安装工程基本结束，正着手自动化控制系统的仪表调试、系统调试工作，并向江苏省特检院徐州分院上报相关资料。重大环境生产预案与重大安全生产预案已经分别通过贾汪区环保局和贾汪区安全生产监督管理局组织的专家评审。消防设施已经过第三方检测，为通过消防验收创造了条件。

(文/郝敬宾 图/竺新龙)



关于人才

位适其人 才尽其用



编者有话

在今年的职代会上，大队首次设立经营标兵奖项，针对不同产业，以2013年度业务合同总额和到帐为考核指标，对业绩最好的5名职工给予特别奖励。

他们中有长期在经营一线的“老业

务”，有刚刚涉足市场的“新人”；有普通业务人员，也有单位负责人。虽然来自不同的岗位，但是他们都有共同的特点：拥有诚实守信品质、长于沟通技能、熟练业务知识。

“荣誉来之不易。”没有节假日，常年奔波在外，与客户沟通，说好话，陪笑脸，难得与家人吃上一顿饭……

“最喜硕果压枝时。”盘点一年的付出，看到收获的累累硕果，喜悦跃上心头。当然，喜悦的不仅仅是自己本人。因为在

他们的背后，有生产、技术、售后服务……每一枚硕果里凝聚着一个团队的支持与配合。

“发展才是硬道理”，市场发挥决定性作用，经营工作是龙头。市场，既是战场，更是舞台。在激烈的竞争中，他们像战士一样冲锋在前，毫无惧色，而多变的市场，更需要他们长袖善舞，去演绎人生的绚丽华章。

期待来年更精彩！

最喜硕果压枝时

——写在2013年度“经营标兵”表彰后



梁西振 而今迈步从头越

岗位
涂料厂经营科潍坊办事处，从事经营工作5年。

主要客户
潍柴动力、北汽福田、福田重工

年度业绩
合同额：2189.52万元
到帐额：2611.8万元（往年695.27万元，本年1916.53万元）

被评为年度“经营标兵”，我感到自豪和光荣，也满怀感激，深知这份荣誉来之不易。荣誉不属于我个人，这里面包含着各位领导和同事的心血和汗水。

作为一名销售人员，我深刻体会到春华秋实的关系。我深信，思想一旦松懈，脚步一旦放慢，千辛万苦争取来的市场就会丢掉。我时刻提醒自己，作为一名销售人员就

是要服务客户，推广产品，切实维护本厂利益和客户利益，并以“每天只要进步一点点”的标准来要求自己。

客户的满意，是我们的追求。我所服务的客户均为机械行业大户，他们要货量大、涉及的产品需求众多，要求销售人员有较强经营能力。为满足客户需求，我及时将信息反馈到厂里，尽力为客户排忧解难。例如由于客户施工不当产生的一些问题，厂里及时派员参与施工过程进行解决，事虽然不大，但给客户留下了深刻的印象，赞誉我厂售后服务热情周到，能为客户提供无缝隙服务，为此而付出，我无怨无悔。

2013年，我结合本办事处市场的实际情况，不断与客户进行有效的沟通，强调质量优势，先后使潍柴动力集团由原来的30%-40%的份额扩大到现在60%左右（包含气体机，发电设备，西港新能源，再制造，重型重机等）；福田重工的油漆价格上涨10%-15%，圆满完成年度销售任务，为我厂实现利润增长作出了一定的贡献。

当然，我也深深知道，销售工作业绩也来自于厚积薄发。“当一个石匠敲打石头100下的时候，石头依然纹丝不动。当他敲下第101锤的时候，石头裂作两半，我知道这不是那最后一锤的功劳，而是先前所有努力的结果。”这些年的销售工作，让我深刻领会到

这个道理。市场谈判取得进展，市场份额进一步扩大，这绝不是我个人的功劳，而是依托单位的雄厚实力、领导的深谋远虑，凝结着同事的前期努力，我做的只是敲了那最后的“第101锤”。

销售工作要求具有较强的业务知识。当和客户进行沟通的时候，要清楚客户所在的行业（包括行业的特点、现状、发展趋势等），要熟悉我们销售产品的优势，熟悉产品的功能和应用等。长期的实践表明，能给客户带来超乎预期的产品、可信的服务保障，让客户认为你是这方面的专家，你就是他们的顾问。另外，及时反馈信息，组织货源，及时结算，回笼资金等环节也是整个销售过程的重要环节，需要我不断更新知识，丰富知识储备。

这一年来，我没有停下学习的脚步，特别是当产品出现市场波动、工作难度增加时，我也没有被困难打倒。通过不断学习，提高自身把握市场走向的能力和综合素质，有效应对工作中的拦路虎。当然，我也更加认识到了自己的缺点和不足，我将自加压力，以回馈单位的培养。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。在新的一年里我会更加严格要求自己，充实自己，以更加饱满的热情，脚踏实地，奋力拼搏，争取再创佳绩。

吴继东 服务·沟通·配合·真诚

岗位
太平洋印务业务部，从事经营工作10年。

主要客户
娃哈哈集团、洋河酒厂

年度业绩
合同额：1106.05万元
到帐额：1142.01万元

2013年度经过公司生产、质量、采购等多个部门的大力支持和个人的努力，取得了销售1106万元，回款1142万元的成绩。

我的业务构成主要有两类。一类是娃哈哈包装印刷业务，2013年度销售量大幅增加，较2012年度增加54%，回款增加42%以

上。另一类是洋河酒厂的兰瓷酒盒及外箱包装。2013年白酒行业低迷，销售环境极为不利，我在洋河酒厂实现销售额281万元，同时还增加了新产品的设计打样工作，为公司成为核心供应商打下了基础。目前，在洋河酒厂2014年度的投标中，公司成功实现新产品突破，为今年销售额的增加提供了保障。

回顾过去的一年，我从业务的角度，总结四点心得，与大家共同分享。

努力做好服务。想客户所想，从本职做起，在复杂的竞争环境中找到自己的突出点，协调好各种关系，做好服务工作。充分了解各种订单、交货、催款、质量及善后处理等各个流程，做到熟练中有技巧。在这一过程当中努力服务好每一环节，逐步体现和突出自己的亮点，逐步夯实在客户当中的印象，并慢慢树立信得过的品牌形象。

充分进行沟通。首先，在订单的数量、交货期限、工艺要求等方面做好客户与厂里的沟通，争取前后畅通，做好衔接。其次在质量上，一定要做到对方质检与我方质检沟通畅通，认识充分到位，确保交货时产品合乎要求。万一出现质量问题，也要能够冷静

妥善的处理，争取将损失降到最低为原则。

密切协调配合。首先与客户配合好，提前做好订单详情，提前做好生产准备。按时交货将会为公司形象加分。其次，厂里各工序的配合也十分重要，缺了哪一环节，我都不可能取得今天的成绩。

细节体现真诚。从点滴做起，尽早收集好客户有关资料，了解客户需求，融洽处理好与客户的关系。我注重从细节着手，根据客户需要，发挥自己的专业特色，在履行好合同条款之外，尽力多为客户着想，在力所能及的范围内做好“超合同服务”，无形中增加竞争优势。平时加强与客户联系，争取第一时间掌握相关信息，在客户体会到我的诚心的基础上，客户也会做到换位思考，对我的工作提出更多的合理化建议，有时还会提供一些意想不到的机会，使我的工作更进一步。

今年的新客户徐州康华食品有限公司，经过近半年的努力已经下单生产，第一批产品已顺利交付完毕。宿迁蒙牛集团以及泗阳同辉照明集团也在积极接触当中。力争今年取得更好的业绩。