

年度中原3C市场家电功勋人物



致敬改革开放40周年特刊



2018

中原3C年度盛典总评榜

(排名不分先后)



袁爱东

深圳创维-RGB电子有限公司
河南分公司总经理

上榜理由:面对今年艰难的市场环境,在袁爱东的带领下,创维集团河南分公司坚持以产品为核心、服务为保障,深耕县乡市场、推行中高端品牌战略,为消费者持续提供优质产品,实现逆势增长。作为创维集团河南分公司的掌舵者,袁爱东有着非同一般的个人声望和品格魅力,他具备匠人精神,是中原家电行业行销的榜样。他带领创维集团河南分公司数百名员工不断进取,为企业创造辉煌。从第一台4K电视、第一台HDR电视,第一台OLED电视,到第一台全时AI电视,从酷开系统到自主研发的AI芯片,袁爱东作为一个“创维人”,始终坚持产品技术领先的理念。



李春辉

青岛海信电器郑州分公司总经理

推荐理由:海信集团秉承“享你所想”的智能化主张,推出行业领先的ULED、激光影院电视等产品,拥有海信、科龙、容声3个著名商标。此外,在品牌营销上,海信不惜重金开展国际体育赛事营销,借助赞助今年世界杯赛事,迅速帮助海信拉升市场段位,积累品牌影响力,占领高端市场话语权。得高端者得天下,作为海信电器郑州分公司的掌舵者,李春辉以独特的眼光、敏捷的思维、充足的干劲,率领旗下员工拼产品、打市场、求发展,以ULED+激光、双引擎两个技术制高点立足中原彩电高端市场。在他的领导下,海信一度处于行业领先地位。



马海伍哈

四川长虹郑州销售分公司总经理

上榜理由:2018年的家电行业竞争异常激烈,在众多家电厂商为销售规模下滑而头疼时,马海伍哈带领长虹郑州分公司团队从产品出发,利用长虹18年的产品策略,聚焦人工智能3.0核心技术,亲自带队开展产品研究及推广,让经销商及客户了解到产品的卖点及消费者的买点,并对经销商客户的门店终端形象进行梳理整改。在马海伍哈的带领下,长虹经销商及客户很快实现了终端形象的统一,全省客户聚焦长虹人工智能电视开展普及主推活动,率先实现客户门店进店率、客单价、复购率的全面提升,带动了经销商及客户的规模与利润双提升,实现逆势增长,成为中原家电的操盘标杆。



王宽堂

郑州TCL电器销售有限公司
总经理

上榜理由:王宽堂对TCL在中原地区的品牌建设、市场管理、渠道管理、销售经营、策略承接、人员培养等方面发挥了举足轻重的作用。在他的主导下,TCL智能电视全面发力,重磅推广的TCL浮窗电视以智能全景AI的强大系统和设计理念的全新突破,成为中原家电市场2018年的一抹亮色;TCL力推的量子点电视以及C系列新剧院电视更是以其卓越的画质和音响效果成为消费者心中最为喜爱的优秀产品。回顾一年以来的中原家电市场,虽历经坎坷,但也不乏坚定地前行,王宽堂作为郑州TCL的领军人物,不忘初心,砥砺前行,用产品加服务、智能加互联网感动着广大中原消费者。

年度中原3C市场领军人物



汪令军

河南苏宁易购销售有限公司
总经理

上榜理由:在汪令军的带领下,河南苏宁实现飞跃式发展。从最初的电器零售到互联网零售,从单一的家电产品到多业态产业,苏宁因为“产品好、服务优、体验好”受到河南消费者的信任。2018年,苏宁红孩子、苏宁小店相继亮相河南。苏宁易购零售云精选店仅一年时间开业过百家,实现县镇市场渠道下沉,农村消费者在家门口就能买到苏宁产品,享受苏宁优质的服务。



陈政

河南永乐生活电器有限公司
总经理

上榜理由:作为河南永乐电器的掌门人,陈政以“新业务导入、新市场开发、新技术应用”三大转变为用户创造价值,用简单化、结构化方式快速实现公司的销售提升。在“家·生活”战略的指导下,优化现有品类,提升流量、坪效,为消费者提供更全面的服务。2018年,陈政带领永乐团队认真对待每一个促销节点,集中资源,最大限度地让利给消费者,在一次又一次的活动中荣获佳绩。



常金营

河南省国美电器有限公司
总经理

上榜理由:2018年,河南国美在掌舵手常金营的带领下,开发县域市场12家,为满足消费者的需求,国美还陆续在县域级门店引入国内外品牌及国品“家·生活”联盟的百余个品牌,致力于发挥自身强大的供应链能力,与品牌商一同扩展新市场,实现渠道全面下沉。此外,河南国美还与居然之家达成战略合作协议,双方将在居然之家河南优质门店打造国美成套家电体验馆,开展高效的互动营销。



刘军岭

河南乐语Brookstone
总经理

上榜理由:作为新零售企业的领军人物,刘军岭掌舵河南乐语通讯数年。在整个手机通信市场举步维艰的当下,他毅然转型,把乐语通讯升级为乐语Brookstone后,在河南市场一军猛起,陆续进驻大卫星城、七天地、中环百货以及正弘城等全市核心重要商场,坚持新思维、新零售,注重体验和新科技产品,把传统的手机卖场引向科技综合、健康服务、N+1新零售的全新现代式体验生活馆。