

年度金牌推手候选名单

金牌推手：
在卖场激烈的竞争背后，职业经理人的推手力量正在愈发强大起来。他们是战术高手，勤勤恳恳地搏杀在商战的第一线。在他们的推动之下，卖场经济才得以正常健康的发展、壮大。在一个没有个人英雄的商业环境里，他们或许正在成长为新的商业英雄。

评选标准：
金牌推手的候选人，必须担任公司的总经理（副总经理）级职务，2007年至少开出1家以上新门店或者销量达到千万以上的职业经理人。

本版文字整理
晚报记者 祁京
虎萌 谢宽



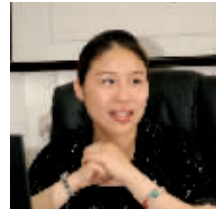
刘昆



丁宁



李志刚



战卉



何俊超



徐文菊



石书奎



全俊锋



李建平



任黎涛



陈学文



胡学军



寻燕



耿开华



文安德



姜乐



文安德



姜乐



郑峰



郑峰

河南国美电器有限公司总经理 刘昆

刘昆是一个做事强调思路的人，到任半年多以来，他推进了国美在河南的网络布局，相继在新乡、周口、安阳等地开设新卖场，并在郑州成功开设了河南省最大的家电卖场金成国贸超大旗舰店。

河南永乐生活电器有限公司总经理 丁宁

丁宁是一个外形和性格有着截然不同风格的人，这个看上去很儒雅的总经理经常提及的就是“霸道”、“生猛”、“压力”。在丁宁的带领下，河南永乐连续半年处于快速上升阶段，成为一支“虎狼之师”。

河南苏宁电器有限公司总经理 李志刚

在业界眼中，这个信阳人不但低调、内敛，而且目标明确，操作手法多样。不同于一般职业经理人的拘谨，李志刚对于竞争、得失、输赢有着自己的理解，并且有着一一种洒脱。

河南五星电器有限公司总经理 战卉

拿到五星系统的销售达成率第一，开出了未来路高端门店，在和多个竞争对手的激烈角逐之后拿下了国贸店，彻底解决了亚细亚店的产权问题……在一系列精彩的运作背后，是战卉兼具强悍和细腻的工作风格。

郑州迪信通电子通信技术有限公司副总经理 何俊超

何俊超自2002年起就开始在迪信通电子通信技术有限公司工作，科学合理的制度改革和结合集团公司的各项优势资源正是他的一大特点。2007年，在他独特思路的带领下，郑州迪信通逐步实现自己独有的营销模式，成为河南最具实力和影响力的手机连锁专业卖场。

河南忆通电讯连锁有限公司总经理 徐文菊

她对自己的评价是一直追求完美，把企业从一般做到优秀，再从优秀推升至卓越是她追求的目标。带领企业进一步向规模化、连锁化的方向发展，进而“打造中原第一店”已成为这位美丽女人下一步孜孜追求的目标。

郑州中州科贸有限公司总经理 石书奎

作为中州通信的“开国元老”之一，石书奎与中州之间已经有了很深的感情，自2002年开始，石书奎就担任郑州市中州科贸有限公司副总经理的职务，所以对于中州如何发展，他自是有自己的一套方法，“服务”是他一直的要求，他也将率领他的将士在未来用“服务”打天下。

长远电讯有限公司总经理 全俊锋

低调是全俊锋的最大特点，踏实则是他的一贯作风。上海交通大学EMBA毕业的他拥有了不可多得的高学历，而进入长远之前9年的相关行业工作也让他对通讯业有了一个质的了解，2007年，长远在他的带领下有了质的飞跃。

八方通讯总经理 李建平

曾经是我省首家手机大卖场——河南电信商城的掌门人，他还曾经是原中鑫忆通电讯公司总经理。如今，他再度出山，重新踏入自己熟悉的通讯业领域，执掌八方通讯的帅印，八方通讯也在他的带领下门店业绩及品牌影响力大幅提升。

八方数码郑州分公司总经理 任黎涛

身为八方数码新一代的高层管理者，任黎涛敢想实干，凭着多年的一线销售及管理经验带领全体同仁完成各项公司任务的同时，全力打造八方数码的专业形象。2007年门店业绩及品牌影响力大幅提升。

百脑汇郑州店总经理 陈学文

在到百脑汇之前长达20年的时间台湾一直从事IT渠道，有着丰富的IT行业管理经验。2006年担任广州百脑汇的负责人，2007年7月正式接管郑州百脑汇，任郑州店的店总经理。说起百脑汇周边环境，他要比一个土生土长的郑州人还要熟悉，对于百脑汇的未来，他只能很含蓄的眼睛看向高处。

郑州TCL电器销售有限公司总经理 胡学军

1999年加入TCL，2007年年初上任郑州TCL电器销售有限公司总经理以来，以公司内部组织架构调整，加强公司内部团队建设，以市场营销整合为契机，加大TCL品牌在中原市场的影响力。使得公司销售业绩继续保持了良好的增长势头，为TCL品牌在河南市场的后续稳健发展奠定了坚实基础。

康佳集团股份有限公司郑州分公司总经理 寻燕

寻燕担任康佳集团股份有限公司郑州分公司总经理已8年之久，自进入康佳集团以来，从一名普通的员工，通过不断的努力和学习，成为一名优秀的分公司总经理。她工作的热情给整个团队带来了无尽的动力。她带领的团队，先后在企业内部获得了优秀总经理和优秀分公司等诸多荣誉。

长虹郑州销售分公司总经理 耿开华

曾任长虹电池KA渠道总监、电池东南片区总监，同时还参与过长虹总部的市场策划，任过长虹南通分公司总经理、南阳分公司总经理，现任长虹郑州销售分公司总经理，耿开华将队伍逐渐变大，使长虹郑州分公司逐渐壮大，为一线的销售做了充分准备。耿开华总经理是年轻有为的，但他身上又散发出稳重与干练的气息。

深圳创维-RGB电子有限公司河南分公司总经理 文安德

文安德在彩电业有着近十年的行业经验，依旧激情满怀，敢于创新，理论付诸实践，深谙行业的游戏规则，对行业有着深刻的认识和独到的理解；他本着为品牌效益，为消费者服务，为社会责任的使命感，致力推动彩电行业在省内的良性发展，正因如此，他赢得了来自社会各界的广泛赞誉和尊重。

郑州格兰仕电器有限公司总经理 姜乐

毕业伊始便踏入了格兰仕的销售队伍，经过两年的洗礼，调任组建临沂办事处，负责鲁西南地区。2007年1月，全国成立52家具有法人资格的子公司，任郑州子公司总经理，八年间从毕业启蒙到如今的总经理，姜乐总结出了一套自己的管理理念，正带领全体员工为格兰仕的发展做出自己的贡献。

广东志高空调有限公司郑州产品管理中心总经理 郑峰

1996年进入家电领域，摸爬滚打十余年，曾先后服务于郑百文、海信等企业，以务实、稳健又不失激情的态度在业内有着广泛的好评，进入志高仅仅一年时间，但在东莞、深圳、粤东几个区域都取得了不俗的业绩。2007年10月被派驻郑州，负责志高郑州产品管理中心。

