

# 金牌推手

## 用锐气搏击商界

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地发展、壮大。

这里,我们把14位获奖者编成了一支足球队,采用了“4-4-2”的阵容。在我们眼里,他们在商界的搏杀,就像足球运动员在绿茵场上的精彩竞技一样。他们在为我们奉献世界上最吸引人的运动项目,而我们要为其欢呼。

晚报记者 祁京



**姓名:刘昆**

**职务:河南国美电器有限公司总经理**

**场上位置:后腰**

**简历:**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,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型旗舰店。

**技术特点:**后腰位于球队阵形的攻防转换的关键位置,因此在整个球队战术体系中是非常重要的环节。一般情况下,后腰需要勤恳的工兵型球员来担任,并且有良好的思路和大局观。刘昆对自己近似于苛刻的工作要求让其能够胜任这个位置,而其对河南国美发展思路的良好判断也成为一个重要因素。作为一个坚强的男人,刘昆堪当一支球队的钢铁后腰。

**姓名:丁宁**

**职务:河南永乐生活电器有限公司总经理**

**场上位置:中锋**

**简历:**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”。

**技术特点:**丁宁自称踢球的时候爱站在守门员前等机会,就像很多充满才气的球星一样,他可能并不勤奋,但却足够灵动,只需一招就可置敌于死地。如果在冷兵器时代,丁宁必然是用剑的——不出则已,一剑封喉,静如处子,动如脱兔。灵感不断的市场操作,一招致命的运作,精确到位的判断,让对手胆寒。

**姓名:李志刚**

**职务:河南苏宁电器有限公司总经理**

**场上位置:盯人中卫**

**简历:**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。

**技术特点:**盯人中卫的主要任务是盯守对方突前的最有威胁的中锋,一个优秀的盯人中卫一定是一个能做到如影随形、不离不弃的人,这需要低调、体力、韧劲和判断能力。固然,李志刚和他的苏宁不是现在最大的家电连锁,但所有的竞争对手都怕遇到这样充满韧劲的盯防者,有李志刚在,苏宁足矣。

**姓名:战卉**

**职务:河南五星电器有限公司总经理**

**场上位置:拖后中卫**

**简历:**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。

**技术特点:**拖后中卫在场上是守门员位置之前的最后一道防线。在防守中,其主要职责是补位和指挥。战卉在河南五星就充当着这样一个重要角色,她总是出现在最需要她的地方,及时为同伴指明要点。和拖后中卫一样,战卉在2007年的几次突然地向前进攻也让对手惊呼。

**姓名:何俊超**

**职务:郑州迪信通电子通信技术有限公司副总经理**

**场上位置:前腰**

**简历:**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。

**技术特点:**作为迪信通营销的策划者,何俊超的作用相当于足球场上的前腰。前腰对于一支球队的重要性不言而喻,他必须拥有出众的大局观、灵活的头脑、精确的脚法,这正如何俊超所城市的工作一样。

**姓名:徐文菊**

**职务:河南亿通电讯连锁有限公司总经理**

**场上位置:队医**

**简历:**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。

**技术特点:**徐文菊是一个追求完美的人,也是一个坚强的女人,这样的性格适合在一支运动队中担任队医的职务,她能用女人独有的敏锐,提供温馨和暖意。

**姓名:石书奎**

**职务:郑州中州科贸有限公司总经理**

**场上位置:左前卫**

**简历:**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,他有一套自己的方法,“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。

**技术特点:**左前卫是最讲究奉献的位置,进攻的时候,他要为左后卫的插上让出通道,防守的时候,他又要为其他人补位。这就像石书奎从事的工作一样,公司发展的时候要把自己融入到公司之中,出现了问题要第一个站出来解决问题。

**姓名:全俊锋**

**职务:长远电讯有限公司总经理**

**场上位置:左后卫**

**简历:**进入长远之前9年的相关行业工作也让他对通讯业有了个质的了解,2007年,长远在他的带领下有了质的飞跃。

**技术特点:**全俊锋是一个出色的实政专家,他的果断决策似乎与其儒雅亲和的性格大相径庭。这样的性格,实在很适合足球场上最具出其不意攻击性的左后卫,低调务实,果敢出击。

**姓名:刘军岭**

**职务:郑州新亚通讯器材有限公司总经理**

**场上位置:右前卫**

**简历:**1999年进入通讯行业,白手起家,经过8年的艰苦奋斗,从不足10平方米的小店,发展成为拥有28家手机专业零售连锁卖场的连锁企业。

**技术特点:**刘军岭是一个勤奋的人,他每天从早上七点一直忙到晚上十一二点,而且一忙就是几年。这样勤奋的人,做一支球队的右路进攻核心正合适,攻,他可以提供支撑;守,他能及时到位。

**姓名:李建平**

**职务:八方通讯总经理**

**场上位置:体能教练**

**简历:**曾经是我省首家手机大卖场——河南电信商城的掌门人,他还曾经是原中鑫亿通电讯公司总经理。如今,他再度出山,执掌八方通讯的帅印。

**技术特点:**老将出马,一个顶俩。作为卖场行业的老经理人,李建平再次出现在卖场界,可见其耐力之强悍,仅凭这一点,就值得很多人学习。

**姓名:任黎涛**

**职务:八方数码郑州分公司总经理**

**场上位置:右后卫**

**简历:**凭着多年的一线销售及管理经验带领全体同仁完成各项任务的同时,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。

**技术特点:**在足球之中,右后卫一般是由年富力强的球员担任,他需要强烈的进攻欲望,也需要大范围的穿插跑动,这多么适合正值当打之年的任黎涛来出任。

**姓名:陈学文**

**职务:百脑汇郑州店总经理**

**场上位置:技术顾问**

**简历:**在到百脑汇之前长达20年的时间在台湾一直从事IT渠道,有着丰富的IT行业管理经验。2007年7月正式接管郑州百脑汇,任郑州店的总经理。

**技术特点:**作为刚到郑州的总经理,陈学文未必非常了解郑州,但是,在言谈话语之中,陈学文又有着非常好的思路与想法。这多么像一个好的技术顾问,他的脑子里总是有成堆的理论。

**姓名:文安德**

**职务:深圳创维-RGB电子有限公司河南分公司总经理**

**场上位置:守门员**

**简历:**他本着为品牌效益,为消费者服务,为社会责任使命感,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。

**技术特点:**文安德在彩电业有着近10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。这就像一个富有经验的守门员,总是在最关键的时刻,凭借自己的意识和判断,让整支队伍化险为夷。

**姓名:姜乐**

**职务:郑州格兰仕电器有限公司总经理**

**场上位置:边锋**

**简历:**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,8年间从毕业启蒙到如今的总经理。

**技术特点:**作为金牌推手最年轻的候选者,姜乐无疑是最有冲击力的角色之一,在商场上,他就像一个快刀边锋一样,不断冲击着对手的防线,不断有新的创意涌现。