



郑州通信业年度策划精英



熊湘文

郑州联通广告宣传及营销策划主管

在广告宣传和营销策划岗位,他有6年的工作经验。这6年来,他在工作中不断学习、成长,使市场管理更加细化,宣传管理由粗放到集约,由量化到细化,达到精细管理;执行政策更加准确,确保每一次营销活动得以准确有效落实。他先后组织策划“iPhone新品上市首销活动”、“携手少林寺开展腊八节施粥活动”及“各类品牌发布会和品鉴会”等活动,并打造“互联网+”社区通信便民服务平台,以创新的O2O商业模式为客户提供更便捷的移动生活服务。



周翔

郑州移动渠道运营中心宣传主管

她在郑州移动从事宣传策划12年,在全体移动一线宣传工作者的共同努力下,她带领团队将郑州移动5000多家自有及社会渠道店面的业务宣传,实现了形象宣传的统一,业务推广的统一,服务形象的统一。结合热点事件、紧抓节日契机成功开展了一系列策划。她还首创“和业务二维码”超市,让顾客自主选择喜欢的业务。今年,为响应国家号召,她将“手机实名制”“防范电信诈骗”“网络通信提速降费”作为宣传工作的重点,维护企业良好形象。



薛曼曼

郑州联通综合部主管

她1992年入职郑州联通,从事媒体公关宣传工作,在这个岗位上一干就是11年,“把工作做到极致”是她对自己的不懈要求。只要有郑州联通提供通信保障的地方,就能看到她的身影。在2015年光网改造的历史性时期,她更是下前线、走社区、串市场,让郑州市民第一时间了解资讯、掌握信息、享受实惠。她用自己的实际行动宣传郑州联通的发展历程、企业文化、服务宗旨等,展现企业积极回报社会、争做优秀企业公民的良好形象。

郑州通信业年度营销精英



刘俊辉

郑州联通移动业务主管

进入通信行业近20年来,始终从事通信市场营销方面的工作。在市场营销方面,刘俊辉功底深厚,同时结合互联网高速发展衍生出新型营销手段,利用产品、渠道、价格、促销4P等经典市场营销理论、互联网营销和大数据营销综合优势,赢得了客户的选择。针对春节前后的通信市场“旺季”,他和同事们策划出适合客户需求的产品和制定有竞争力的产品价格,为客户提供便捷通信业务。



芦嘉

郑州移动-渠道运营中心实体渠道管理

芦嘉从事郑州移动渠道运营工作近20个年头。他搭建产品落地体系,实现社会渠道重点产品内容丰富化、推荐明确化、宣传规范化;统一业务监控,强化通报支撑,建立渠道预警处罚机制,促进渠道由“数量规模”向“质量效益”转型;聚焦增量市场,积极拓展新型渠道,创新尝试互联网销售模式,促进增量拓展发展;还持续通过连锁渠道末梢直签开展网格连锁型渠道建设,实现对渠道一致性运营。



朱瑞

郑州移动消费客户运营中心大客户经理

作为消费客户运营中心生产室基层员工,她在日常工作中勇于创新,认真总结工作经验,开拓创新营销新路子,钻研话术与客户沟通技巧,在换卡、套餐迁移项目及终端销售等重点工作中营销业绩突出,在中心生产室年终绩效评定成绩排名第一。只有用心服务,才能做到更好,才能追求卓越,才能追求完美,她说,今后会更严格要求自己,坚持“正德厚生,臻于至善”的理念与所有移动人一起创造更多的辉煌。

郑州通信业年度服务明星



孙丽群

郑州联通客户服务部业务主管

作为一名在客服热线岗位上奋战25个春秋的资深核心员工,她勤勤恳恳,兢兢业业,以丰富的业务知识和娴熟的沟通协调,解决了工作中的一个又一个难题。凭借过硬的业务技能,她先后33次荣获集团公司服务明星、省公司标兵、市公司巾帼标兵和杰出员工等光荣称号。在工作中,她以服务赢得尊重,以任劳任怨得到肯定,以勇于创新收获赞赏,在平凡的岗位上展现着联通人风采。



申娅丽

郑州移动客户服务中心投诉处理员

2008年进入郑州移动,先后在外呼中心电话营销、电话客户经理岗位工作,后因工作成绩优异调至现热爱的投诉处理岗位。无论做什么工作,她都用心为每一位客户提供品质服务,用热情和爱感动每一位投诉的客户。在工作之余,她会主动学习各种业务知识,及时关注公司的新业务,把所有的经验与业务融会贯通,以最快的速度化解客户的不满和抱怨,真诚地为客户解决问题。



高瑞琴

郑州移动渠道运营中心巩义人民路营业厅营业员

10年来,她一直工作在前台第一线,面对客户的表扬,微笑接受,不骄不躁;面对客户的无理取闹,依旧保持笑容,维护公司形象。在公司转型的新环境下,她认真挑战了不同岗位,业务受理、咨询台、导购等,努力学习各方面知识,不断提高业务技能和服务水平。用百分百的努力,换取客户百分百的满意。她的努力得到客户认可的同时,也多次被郑州移动评为星级营业员。