



讲好黄河故事 做出彩经开人

一代人有一代人的使命,一代人有一代人的担当。今天,站在新的历史起点,弘扬黄河文化,展现母亲河这一中华民族精神纽带的强大凝聚力,更是这一代人的责任担当。

为讲好黄河故事、凝聚好传承力量,《郑州晚报·经开时报》联合郑州国际物流园区、郑州经济技术开发区宣传部(文明办)、党群工作部、经开区科技人才局特设《讲好黄河故事 做出彩经开人》栏目,用文字和图片展示经开区各领域的时代担当,看他们如何立足新时期,为实现中华民族伟大复兴中国梦增添精神力量。

李增

为健康中国尽力 是我的追求

融和生物科技(河南)有限公司董事长兼总经理李增,早年大学毕业于平顶山学院市场营销专业,后来读取马来西亚思特雅大学工商企业管理专业的硕士研究生。目前,他已在医疗行业摸爬滚打18年,尝尽了创业之路的酸甜苦辣。

记者 王赛华 经开时报 李洪永 文/图



刻骨铭心艰难创业路

2006年大学毕业的李增,进入国内一家知名医药企业工作,从一名普通的销售员,一直做到企业的销售经理。而后他怀揣着创业的梦想和企业家的情怀开始自主创业,经历了不少磨难和艰辛而逐渐成长。

2015年,李增利用多年来打拼积累起来的资源成立了创业型贸易公司瑞航医疗器械公司,而后成立了恒之增医疗、肋缔康医药公司。面对熟悉而又陌生的渠道和终端市场,经过一波三折,让他深深明白:无论是个人定位还是企业定位,都不能做低层次的定位,公司要发展一定要站在行业的制高点进行谋划布局,才能高起点建设、高质量发展。李增明白,他的企业远景规划就是要带领企业一班人不断开拓进取,而成为共同富裕的一个组织载体。

说起自己的创业经历,李增感慨万千。他难以忘记创办公司伊始,他和几个创业伙伴待在一个租金不菲60平方米的办公室里,一起承受着因市场销售低迷而备受煎熬的日日夜夜;

力争8年内打造成河南第二家IVD上市企业

2020年李增本着融者大智、和者共生的企业理念,创办了体外诊断试剂企业(实体生产公司)融和生物科技(河南)有限公司。企业创立之初,他就把企业定位于“致力于人类健康事业发展”的发展理念,本着“经营服从企业管理,企业管理服从企业战略,战略服从行业趋势”的经营方针,如今已相继建立了胶体金免疫层析、荧光免疫层析、化学发光和酶联免疫四大技术平台,初步涵盖了肿瘤、心脑血管、感染、妇儿、炎症、体检为一体化的产品平台。

目前,李增的企业已发展成为专注于体外诊断产品领域集自主创新研发、规模化生产及专业化营销为一体的

他难以忘记曾因资金周转压力公司濒临倒闭时,同事们用信用卡刷钱支付货款保留代理权的那些日子,尤其令人刻骨铭心印象深刻的是有一次他把车辆抵押给担保公司5个月仅是为了换取20万元的贷款;他难以忘记当时有同事向他唠叨如果不能按时支付担保公司贷款,车辆假如真的被强制拍卖,再加上产品周转的压力和上下游的货款压力等诸多压力时,从不向命运低头的他咬牙鼓励同事们坚持就是胜利的铿锵誓言……曾经多少次他感觉天空的颜色都是黑色的,从此以后就把那些刻骨铭心的经历当作一生中最为宝贵的财富。

走过那段资金链断裂的黑色岁月,李增更加明白资金链就是公司发展的魂,在之后的企业管理中时刻提醒自己和企业管理人员要尤其关注发展过程中的资金链问题,企业领导作为企业之舟的掌舵人要保障驾驭公司的资金链不出问题,才能使企业良性持续发展,立于不败之地。

全产业链公司,初步形成了产销一体化,确定了集团公司发展方向,力争8年内打造成河南第二家IVD上市企业。

“我们公司十分注重人才的引进和培养,目前公司拥有一个由一批专业技术能力精湛和技术成果丰硕的专家、学者组成的专业博士科研团队,也拥有一个由一批具有丰富市场管理经验和渠道管理能力的专业人员组成的营销团队,为产品经销商及终端客户提供完善的专业化服务。同时,公司高度重视产品研发及技术创新,始终将提升研发创新能力作为提升企业核心竞争力的重要手段。为健康中国尽绵薄之力,是我的人生追求!”李增表示。

袁亮

真心对待客户 用专业体现价值



郑州汇和祥汽车销售服务有限公司经营品牌一汽大众总经理兼任一汽捷达店总经理袁亮,是新乡市原阳县人。他2006年从郑州交通职业技术学院汽车技术服务与营销专业大学毕业后,就一直在汽车营销行业工作。他从公司最基础岗位的汽车销售顾问、库管员干起,而后成长为大客户经理、展厅经理、销售经理,直至成为总经理。

记者 王赛华 经开时报 李洪永 文/图

“袁总是我们大家学习的榜样!”

2019年初,想自主创业的袁亮与他人合伙成立了一家教育机构,由于理念不合、经营不善,不到一年,他就毅然选择了退出。

对此次创业经历袁亮很坦然,笑言虽然赔点钱但却丰富了自己的人生阅历,个人变得更成熟了,更增加了继续在汽车流通领域干下去的信心和决心。2020年6月,袁亮应聘于具有20多年历史、专注于汽车流通服务领域的河南博行汽车集团有限公司旗下的全资子公司郑州汇和祥汽车销售服务有限公司,任一汽大众总经理兼任一汽捷达店总经理。

“袁总具有吃苦耐劳的精神,干起事来总是身先士卒,他是大家学习的榜样!”这是员工们对他的评价。

袁亮记忆深刻刚参加工作当汽

车销售顾问那些日子,在中博汽车广场摆地摊的将近一年,每天来回上下班早出晚归地坐3个小时的公交车颠簸于外派和租住的小屋;他也不会忘记当库管员时有一次下大雨,他和几名同事在泥巴地里推车拉车弄得全身都是泥水,从早上起来一直忙到下午保护了公司几百辆车的安危……

在博行汽车一汽大众和捷达组建4S店的设计、土建、装修、空调、消防、设备采购安装和厂家验收运营过程中,他付出了辛勤劳动和汗水,经常加班到凌晨才回家,冬季晚上还要和部门经理轮流值班睡到没有封闭的大厅或者自己车里……企业已从刚开始的两个人发展到目前的80多人。

持续提升客户、员工和企业满意度

“袁总非常平易近人,总是和员工们打成一片!”这是员工们对他的赞扬。工作之余,三十好几的袁亮好像一个爱玩的大男孩,喜欢和同事们一起打篮球,喜欢唱歌,员工们几乎都知道他最爱说的一句话就是:“开心工作,快乐生活,把工作当成乐趣,让生活更加幸福!用心对待自己的客户,用专业体现自己的价值”。比较注重企业文化和公益事业的他,在企业经营过程中,他带领企业员工经常参与新亚产业园组织的消防培训及演练、青年相亲大会等活动,还积极参与经开区九龙办事处核酸检测点的物料支持、手游联谊大赛、员工生日会、运动会,组织全员观看爱国电影及贫困小学慰问等。

由于袁亮工作积极努力,表现突

出,多年来他曾连续荣获“企业优秀员工”称号;他带领的团队2008~2009年被一汽轿车评为“全国十佳经销商”;2010~2011年被一汽轿车评为“全国十佳经销商”;2012年一汽轿车全国十佳销售经销商中国一汽集团服务先锋店;2012年全国最佳销售奖;2013年全国最佳销售奖;2014年华中区优秀经销商……郑州汇和祥汽车销售服务有限公司自2021年5月正式营业至今,已实现销量1000多台;公司员工共克时艰,仅今年6月销量已实现145台的新突破,郑州捷祥达汽车新店在去年高峰期也突破单月70台大关。

袁亮的愿望是:希望公司能成为一个客户满意度、员工满意度、企业满意度三者相辅相成互相成就可持续发展的企业。