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。

郑磊
尽己所能 为社会贡献力量

今年46岁的郑磊出生在郑州市中原区石羊寺,是土生土长的郑州人。2000年,快餐行业刚开始在郑州兴起,郑磊是某连锁快餐品牌的第一批基层管理储备干部。他从基层一直做到店长,最后成为区域店总。在连锁快餐行业工作的近10年时间里,他学习和掌握了连锁店面运营的核心系统,为后期在电影行业深耕打下了基础。

记者 王赛华
经开时报 李洪永 文/图

在连锁快餐行业工作近10年后,郑磊对市场发展的敏感让他意识到连锁快餐行业快速发展期已过,经过一段时间对多个行业发展的思考分析,他选择了自己关注已久的电影行业。2011年初,郑磊正式踏入了电影行业。第一个5年,他深入学习电影院运营管理,从单店经理做到集团运营总监。把单店各板块运营做扎实,继而又到集团各地影城进行培训、督导,为集团培训了一批又一批干部。

2016年,郑磊带着集团使命,从总部到备受瞩目的明星单店筹备开业。2017年初,在郑磊的带领下,明星单店的业绩仅用半年时间在郑州稳居第一,击败了郑州乃至全省所有影城,被多家媒体报道;独家承办的2020中国金鸡百花电影节(第35届大众电影百花奖)专题电影展合拍了电影专题展、黄河文化电影专题展、纪录电影专题展和香港电影专题展4个主题,被各大省内主流媒体跟踪报道。

2021年,集团旗下地处郑州经开区的其中一家影城经营遇到瓶颈。郑磊再次受集团之托前往。郑磊深入调研,走访机关与周边社区,最终确定了打造红色观影基地。随后,郑磊将影城开设“党建主题观影厅”,打造“党建主题观影基地”“红色电影教育基地”,为进一步推动党史学习教育,为各级党组织和广大党员群众提供优质便捷的学习阵地。建立红色观影基地至今,先后接待多个党政团体进行党建红色电影观影,放映了大批优质红色爱国电影,如《我和我的祖国》《长津湖》《金刚川》《红海行动》等优秀影片。此外,还启动“我的电影党课”活动,以电影作为党课的承载形式,为机关、企事业单位以及各级党组织开展电影党课、党支部活动提供良好的平台。在疫情防控期间,郑磊主动联系影城附近的社区,安排影城人员配合社区,对辖区临街商户每天进行防疫巡查,确保防疫工作落实。

目前正值暑期,郑磊和他的团队在经开区各中小学生中开展暑假安全教育月活动,利用影城既有设施,通过片前宣传片、影城参观演习等多种方式,为孩子们开展消防安全、生存训练、防诈防骗等专项活动。

电影企业的愿景是永远做电影行业领跑者。为践行这个愿景,郑磊更多的思考是在每个阶段都尽己所能、自动自发地承担社会责任,为社会和民生贡献更多力量。

毛晨龙
愿自主品牌汽车 成为民族骄傲

近年来,在郑州汽车流通服务领域,毛晨龙被越来越多的同行所熟知。毛晨龙1989年出生于安阳市滑县高平镇,从小立志为提高家庭生活品质而努力奋斗。“我们公司销售的是中国自主品牌汽车,但愿更多自主品牌汽车成为我们民族的骄傲,为此我们今后会更加努力工作!”毛晨龙表示。

记者 王赛华
经开时报 李洪永 文/图

2013年,郑州交通职业技术学院汽车检测与维修专业毕业的他,正式加入一家汽车销售公司工作。当时这家汽车销售公司主要销售的有中国自主品牌和其他几个合资品牌,对国产品牌情有独钟的他毫不犹豫地选择了中国自主品牌。他从最基础的岗位——汽车销售顾问做起,一年后晋升销售主管,而后晋升展厅经理、销售经理、销售总监,直至2021年1月晋升为总经理。

毛晨龙说,自己之所以能够在职场一路顺利晋升,除了积极努力外,还因为在大学里半军事化的生活锻炼了他顽强的意志和吃苦耐劳的精神。他当时参加了大学的新生军训工作,承接新生军训的任务,他也因此获得了“优秀教官”“优秀个人”等荣誉称号。

毛晨龙说他也曾有过想放弃的念头。那是2016年初,一方面,工作生活中遇到了很多困难,另一方面,面对刚出生的孩子,他产生了无形的压力。那段日子,他白天上班,晚上跑滴滴,虽然辛苦但更加锻炼了他的意志。之后不久,他销售的汽车品牌新车型上市,让他继续对汽车销售充满了信心。在公司团队共同的努力下,他们取得了一些不错的业绩。这一年,身为销售经理的他带领团队获得多项荣誉。

毛晨龙说,令他最难忘的是2017年初“内抓管理,外拓市场”那段时光。当时汽车市场行情严峻,他所在的公司店面面临整体硬件设施老旧、门口位置狭窄停车难,仓库远交货慢等诸多问题……身为销售经理的他没有退缩,带领团队迎难而上、攻坚克难,从而实现了销售业绩持续上升,得到了公司领导和同事们的好评。担任销售总监期间,毛晨龙主持制订并不断完善《销售部客户报备制度》《销售部运营管理制度》,进一步使公司管理更加合理规范。有一次,因二级经销商及员工工作大意,导致客户索要大额赔偿并起诉,他及时向总经理及集团汇报后,带领员工认真分析事情的来龙去脉,然后耐心真诚地与客户沟通,最终达成了共识,将公司损失降到最低。在他和团队的共同努力下,公司业绩连续两年持续增长;2019年至2020年销量做到了集团5家店销量第一,且达到了华中销量稳居前三的好成绩。