

敢打硬仗方能出彩

经过半年时间运行，专业公司和行业子事业部已经有了新的变化，经营和管理能力正在逐步提升，快速响应了客户需求。在组织能力上，不仅提升了对目标的追求，而且在越来越激烈的市场竞争中，不断涌现了能打硬仗，敢啃硬骨头的团队。我们期望出现更多这样的团队，团结一致，坚定信心，按照公司的统一安排和部署全力以赴，就一定能够实现新的辉煌。

从这些优秀团队身上，我们看到敢打硬仗、善于解决复杂市场问题的团队，应该具备这样的条件和素质，一是有强烈的目标信念，二是最擅长解决问题，三是具备奉献精神。

敢打硬仗的团队的第一条标准，就是要有强烈的目标信念。目标是我们海洋王的生命，也是我们每个海洋王人的生命，离开了目标，我们将无法生存，更无法延续。做市场就是一场战斗，战斗就要有斗志，有士气。特别是在当前的形势下，竞争日趋白热化，这场战斗还不是一般的战斗，而是一场恶战。所以，要打赢这场硬仗，我们必须要有强大的精神力量。这股精神力量，来源于我们对目标的追求和对责任的担当。面对激烈的市场竞争，我们不能等待，更不能懈怠，我们的职业使命告诉我们，伟大需要强大的付出，成功需要超常的磨练，咬定目标，心无旁骛，我们就能够创造非凡和精彩。

敢打硬仗的团队的第二条标准，就是具备狼性的战斗力。华为的员工都是狼性十足的员工，我们学习华为也要学

习他们这种对目标的狼性。狼性不是华为的专利，只要有目标的企业、有目标追求的员工，都应该有这种狼性。没有狼性，怎么去冲锋、打硬仗？现在我们有一些员工，身上不乏浓厚的小资情调和小富即安的心理，遇到狼性的竞争对手心存畏惧，不知所措。其实，无论从产品、服务、工作手段上，我们自身都不会比别人差，而是更优秀。我们需要的是更多的狼性。狼性用在新兴市场和成长市场上，是领导干部嗅觉敏锐的捕捉客户需求后，冲上去撕开了一个口子，团队也要跟上去，克服一切阻碍去满足客户需求，然后面对实现目标过程的困难，能迅速协同团队各就其位，互为呼应地逐个攻克，像狼一样去紧盯目标、撕咬目标。狼性本身就是很大的气场，就是非常强大的正能量。多一些狼性，就获得无穷的力量。

敢打硬仗的团队第三条标准，是能吃苦、敢奉献。现在，我们与客户的竞争，已经不只是平时的销售工作了。在一些特殊的时候、特殊的场合，比如说在抢险救援这一块，竞争对手也在想办法抓住机会。这在一定程度上，对于海洋王的特色和优势构成了挑战。我们能不能第一时间赶到，将会直接决定我们能不能战胜竞争对手，能不能在客户那里得到认同。所以，我们海洋王人一定要提高敏捷性和快速反应能力，发扬不怕困难、能吃苦、敢奉献的精神，才能保持住优势，取得市场胜利。

奉献是实实在在的行动，像最近的苏州风灾电力抢修、青海玛多县地震救

援、哈尔滨龙卷风保电任务等，海洋王人在事故发生后积极与客户联系，快速响应，主动提供照明服务，得到了客户的高度评价和赞扬。艰难困苦，最是考验员工精神、企业精神的时候。据了解，当时有的竞争企业员工也到了现场，但是当他们看到恶劣的环境就退缩了。而海洋王的员工不仅没有退缩，而

且还提供了最好的服务，这就体现出了海洋王人对事业的追求。同时他们能够从社会大局出发，积极承担社会责任，主动满足客户需求，而不是功利地向客户推销灯具。说明了我们一线的员工眼光看得更远了，思想也更成熟了。

全年目标挑战在前，考验在即，你和你的团队准备好打硬仗了吗？

快速反应

做好年中总结，“赢”战2021

时间飞逝，转眼间2021年已经过去一半。回顾总结上半年，公司业绩取得了不错的成绩。大部分服务中心实现了业绩正增长，超越去年的同期目标，并保持着良好的发展势头，正向着更高的目标冲击。这无疑给了公司全员很大的信心，提振了士气。当然也有一些服务中心业绩暂时落后，与目标存在差距，这需要我们端正态度、正视差距，时刻谨记年初定下的目标，撸起袖子加油干。

一、紧盯客户需求，发挥组织优势

经济格局、市场政策、竞争方式的不断变化，决定了我们不能墨守成规。今年初，公司成立5个专业公司和多个子事业部，就是要打造一支具有经营思维的管理团队，为应对外部环境变化提供有力的组织保障。那么，专业公司、子事业部成立之后，组织架构更为细分和专业，市场服务网络更加细化。我们应该发挥组织优势，通过一个个服务部把每一个市场、每一个客户盯紧、咬紧，一方面可以对市场精耕细作，确保把业务做细做透，及时解决出现的各种问题，满足客户需求；另一方面也将会在更高层次上增进客情关系，与客户建立战略合作伙伴关系，促进长期可持续发展。

二、细分量化目标，实现订单过程可控

今年公司的另一个变化就是核心市场、成长市场、新兴市场的划分，这让我们的工作更加清晰、更加精准。我们不仅要深耕老市场，还要不断寻找新机会，开拓新市场。只有这样，才能走得更远、更宽。因此，在目标管理上，我们应该坚决贯彻落实制定的核心市场、成长市场、新兴市场战略目标任务。各行业承接

目标后，要细分量化目标，将目标层层分解落实到具体服务部、经理、员工、客户单位、机会线索上，并快速转化落实到部门行动计划，运用新老六大工作手段，保障订单各阶段有序推进。销售人员及时总结计划执行情况，各级领导进行实时有效指导，识别出订单转化过程中的具体问题，并帮助经理、员工逐个解决，保证订单可控，促成目标的达成。

三、培养人才梯队，保证市场专业化运作

随着市场的扩张，各行业必须高度重视人员的招聘和人才梯队的培养，要把人员招聘当成日常工作去持续的做。当然，我们不能为了招聘而招聘，不仅仅是要把人招进来，更重要的是要把人用好，让员工成长起来，帮助员工提升能力、实现自己的价值，这样才能留得住人。因此，各行业首先要将人员招聘和人才培养放到战略的层面，专业公司/子事业部领导要从管理源头上解决主任的招聘问题，帮助主任梳理清楚市场有什么问题，人员存在什么问题，需要什么样的人；其次主任要亲力亲为，找准员工的真实需求，给予关怀和培养，实现从普通员工到骨干员工、经理、骨干经理和主任的持续成长，形成充足的人才梯队。

艰难困苦，玉汝于成。上半年我们抓住了一些机会，取得了比较优秀的业绩，下半年我们要继续在新兴市场、成长市场加大投入，力争取得较大突破。包括总部各职能部门，也要保持强烈的目标感和责任感，以铁的意志、顽强的作风，努力完成公司赋予的目标任务，最终获得2021年销售业绩的全面胜利。



5月下旬，苏州遭受风灾，南京电网事业部快速反应，组织10余人协助客户单位夜间抢修，提供应急照明支持。本次驰援行动，海洋王的优质服务给客户留下了良好的印象。6月初，客户为南京电网事业部送来了锦旗表示感谢，南京电网二服务中心苏州服务部徐迎春经理代表事业部接旗。

用拼搏和汗水 铸就海洋王优质服务



5月20日，深圳的烈日炙烤着大地。我带着工厂的8名同事到了某电站，办理繁琐的人员和车辆入场手续。之所以有如此大的维修团队，是因为客户库房的866套灯具，静静地等待着他们现场更换升级改版后的光源板。

为了让我们的产品更好适应高温且24小时不间断工作的用灯环境，为了让客户使用时无后顾之忧，公司非常重视这一批产品的质量保障问题，就产品的元器件一次又一次的升级换代，努力做到产品在恶劣使用环境中长期使用状态下的可靠性，所以才有了这一次多部门配合、集体出战的使命。

这是一项艰巨的任务，场地陌生，空间有限，安规极其严格，对长期只在工厂流水线作业的人员是个考验。同时库房直通40°高温，没有空调，还要穿着厚厚的劳保服，戴着安全帽，站着工作，挑战大家的体能。这项工作开展之前，因为不了解参与本次返修的同事，又太了解客户的规范和严谨，我在内心捏了一把汗，祈祷能顺利完成，不给客户添麻烦。

几天下来，工厂同事给我上了生动的一课。他们专业、敬业的职业素养，不怕苦、不喊累的拼搏精神，让我无比敬佩和感动，让我因为身在海洋王这个大家庭而感到骄傲。接下来，我与大家一起分享我内心的这一份宝贵的经历，和深深的感恩。

20日下午，一行人经过重重关卡到了维修现场。库房高温闷热，现场完全不具备维修我们灯具的各种条件。面对这种情况，他们马上调整心态，领队果断拿出解决方案，详细分工，用灯具搭建临时工作台，模拟工厂的流水线作业，就是在这种极端高温的情况下，他们的工作效率丝毫没有下降，一个下午



的时间就完成了91套灯具光源板的更换任务。

一个库房，近300套灯具，三个库房，灯具将近900套。最高的货架需要几米的梯子才能把灯搬下来，爬上爬下的搬货、开箱、维修、封箱，再放回到货架上。就这样，他们一整天马不停蹄，根本不休息。库房里的客户一次又一次进来提醒他们，要休息、要喝水，防止中暑，甚至有客户不解地问：“干嘛这么拼呢？”他们不知道，海洋王人对责任的理解是多么深刻，对荣誉的追求是多么强烈。份内的事儿，就是要做到最好，做到极致，让客户、让公司、让同事看到我们工作的态度。就这样，这个临时组建的团队，仅用4天的时间，转战三个仓库，维护了将近900套灯具，其中还包括每天复杂的进厂、出厂、开工前后的准备时间。

他们在我眼中，就是在创造奇迹，不是用语言，而是用行动。无声的力量感染周围的每一个客户，也包括我——曾经一度担忧、质疑他们的人。那份纯朴、专业、踏实的奉献精神，无不诠释海洋王人的追求和价值，为他们点赞！

走进客户的大门，每一个海洋王人都代表着企业形象。在一天疲劳的工作结束后，他们把现场收拾得干干净净，一丝不苟地按照公司的5S管理要求，把配件、工具、安全帽一一摆好，将维修现场整理得井井有条，这就是我们优秀的海洋王工厂员工，他们的职业素养、他们内心的善良阳光，把一份繁重的工作变得充满温度。

工作中他们认真肯干，工作之余他们也调皮有爱，这是一支能打硬仗和打胜仗的队伍，愿他们一直心中有爱，脸上有笑容，有蓝天和大海一样的胸怀！

（华南厂电服务中心 刘爽）



巨型龙卷风突袭哈尔滨 海洋王快速响应保照明

6月1日17时30分至18时许，黑龙江省尚志市出现龙卷风和冰雹强对流天气，导致大部分房屋受损严重。当天晚上9点，哈铁服务中心哈一部经理李代滨、哈四部经理苗兴旺分别接到客户电话。客户告知：哈牡高铁尚志到帽儿山段刮倒的通信信号塔砸毁接触网线路，造成哈牡线全线停车，哈尔滨通信段、哈尔滨供电段让我们提供紧急照明支援。

客户十万火急，挂断电话后两位经理马上向服务中心主任汇报。险情就是命令，在主任的安排下，哈铁服务中心立即行动起来，迅速调集人员和灯具于第一时间赶往现场。

专工高洋准备好配件，让苗经理带领部门员工李东旭携带1套LED投光灯、1套移动照明系统和1箱手提式强光巡检工作灯先赶往事故现场。李经理则负责收集其他部门的2套LED高顶灯、1套LED工作灯、1套移动照明系统、1套LED防爆轻便移动灯和1箱微型防爆电筒，并准备好电线和插头后和员工孙磊赶往服务中心集合。随后，姜主任带领大家出发，一路疾驰赶往现场。

当晚23点到达，现场一片漆黑。主

任立即组织大家先搬运车上的灯具，并联系客户，客户和领导一起过来指导工作，领导称赞我们来的太及时了。请求我们尽快将现场照亮，配合职工施工，争取在天亮后通车。

时间紧急，主任沿着泥泞的山路，安排员工和专工开始布置移动灯具，给固定照明灯具接线。20分钟后，灯具全部点亮，现场一片光明。

就这样，客户在紧张的施工，而海洋王团队在旁边默默的守护光明，并帮助客户清理风暴残留的废弃物。当清晨的第一缕阳光逐渐升起，大家丝毫没有困意，心中都是满满的成就感！列车开通，与客户道别时，客户真挚的感谢，让大家一扫昨夜的疲惫。

（哈铁服务中心 李代滨、苗兴旺）



OK资讯

朗朗读书声，伴书香左右

——“同读一本书”之“工间读书”活动

初夏的5月，为引导员工们利用碎片化的时间去阅读，既不耽误工作时间，还能将读书日常化、习惯化，激发读书的积极性，营造部门书香氛围，开展了“工间读书”活动。

通过读《任新民传》，学习任新民求真务实、面对挫折不退缩、精益求精的新时代航天精神。鼓励员工将这种精神带入到工作中，不畏艰难，做一个纯粹的奋斗者，坚定目标，为目标去奋斗！

一、各部门积极参与

这一次我们采取的是小程序“小打卡”的形式。专业公司、行业事业部和总部一级部门分别组建13个打卡圈子，让各部门自行将开展“工间读书”的视频上传至小程序中，进行读书打卡。

此次总部各职能部门和销售系统都积极参与了此次“工间读书”，共计打卡489次，“工间读书”活动得到了大家的积极响应和热情参与。

二、形式多样，乐在其中

各部门自行选择场地、时间，挑选自己喜欢《任新民传》中的片段，大声的朗诵。大家积极参与，有个人朗读亦有集体朗读，有接力朗读亦有齐声朗读，有现场朗读亦有连线朗读……

此次活动圆满结束了，大家参与

“工间读书”活动中，不单了解了老一辈科学家艰苦奋斗的故事，更学习了科学家的精神，明白为目标而奋斗的意义。让我们一起努力拼搏，勇于向前，为达成目标而奋斗！



坚定信念，承担责任 ——与客户单位共同开展扶贫活动



6月2日，湛江石化服务中心所有成员在任明辉主任的带领下，与客户单位共同开展了一场“一对一”扶贫专项活动。这是我第一次参与社会扶贫工作，也是加入海洋王后第一次参与这样的活动，收获很多，感触很深。

当天早上八点，我们从服务中心驱车前往雷州市北和镇贤洋村，一个半小时驱车120多公里，历经市区的拥堵、高速的通畅、县道的弯曲。抵达贤洋村的那一刻，不太相信眼前看到的一切——平坦的村道、高耸的水塔、村口的几栋“豪宅”。第一反应：是不是走错地方了？这与印象中的贫困地区不一样！经过贤洋村村委林书记的介绍，真切感受到了贤洋村这五年来的变化，了解到了贤洋村是怎样在客户单位的带领下实现脱贫的。在林书记的带领下，我们参观了贤洋村的村道硬化建设、排污处理建设、娱乐设施建设、大棚辣椒种植基地、龙葵鸡养殖基地等。

客户单位的廉主任，一个北方汉子，从大学毕业就一直在湛江工作，他把自己当成了一个湛江人，把湛江当作自己的第二故乡。他是贤洋村的第一驻村书记，从2016年起，他肩负起单位对贤洋村“一对一”的扶贫工作。他不仅要做好自己的本职工作，还要带领贤洋村脱贫。

从贤洋村的改变，我深切感受到他是用心去做这份工作的，带领村民们摸索出一条适合自己的脱贫道路，而不是敷衍走流程。他给贤洋村村民引进大棚辣椒种植110亩，不仅让承包户收入增加，同时也让村中的困难户有了一份收入。他的到来让村民非常高兴，这是他五年里头发斑过半换来的，但我感到他发自内心的快乐。他勇于承担责任、不畏艰难的精神值得我们学习。

贤洋村林书记，一个土生土长的贤洋村村民，他一直努力着带领村民脱贫。农村基层工作是非常难做的，因为基层村民文化水平普遍比较低，而年轻人一般又做不了主，如何统一村民思想是非常难的。他靠自己坚定的信念，一点点、一步步、一户户去做思想工作，学习国家的扶贫政策，一次又一次去给贤洋南村和北村181户909位村民争取扶贫政策。功夫不负有心人，贤洋村实现了

道路硬化，有了自己的自来水，建设了生态循环排污系统，打了多口灌溉水井，解决了干旱问题。他的执着和坚定感动了我们。

莫老师，一位当地的老师，一位不屈不挠的创业者。此前，他一直在创业，一直在失败，直到这次养殖了龙葵鸡。他小时候家里贫困，周边的村民也一样，学校的老师都是本地人，用方言上课，以致自己普通话不好，内心有些自卑，不敢走出去。说到这里，他非常感慨，后来他决定回来教书，一点点去改变年轻一代人，让他们走出去后有更多的机会改变自己的人生。他大学是生物专业的，他结合当地情况，坚定走一条养殖脱贫致富的道路。他养过黄鳝、鸭、鱼、蜜蜂等，但都因于没有销路，直到现在养殖了龙葵鸡，才算获得了小小的成功。

说到客户单位的善举，他禁不住落泪。他说长这么大，村里都没有一条像样的路，每当下雨就泥泞不堪，无法出行，这是他的一块心病。我相信带领村民脱贫致富一直是莫老师的梦想，只是困于自己能力有限。他有个学生，大学毕业后就直接回来专注种植黑米酿酒，我想这也是受到了他的影响吧。看到如今村民基本脱贫，他心里很是欣慰。莫老师执着、默默努力、不屈不挠的精神深深震撼了我们。

这次我们与客户单位一起，为当地村民尽一份绵薄之力，感觉很荣幸。此行不仅增进了与客户的友谊，还结识了廉主任、林书记、莫老师这些优秀的人，在他们身上学到了可贵的精神——不管自己身处何处何位都要有一个目标和坚定的信念。在往后的工作中，我会坚定信念，承担自己的责任，尽心尽力做好每一步，为公司创造更大的价值，为自己、为家人创造更好的生活，为社会贡献一份力量。

(湛江石化服务中心 庞承毅)



1 + 1 > 2的力量 ——为客户应急救援演习保驾护航

6月4日傍晚，南宁电网服务中心长沙服务部廖敏经理接到国网长沙供电公司客户电话，6月6日将在长沙富兴嘉城小区进行“小区停电居民被困电梯”的应急救援演习，现场需要我司提供照明支持。

客户的需求大于天，充分满足现场照明环境就是我们义不容辞的职责。长沙服务部廖敏经理顾不上还在生病发烧的孩子，将孩子托付给家人照料后，迅速联络长沙公消服务中心，调配来演习现场所需的灯具。6月5日，利用周六时间对灯具进行充电、测试、调试操作，并参照演习脚本，与协同参与此次演练的长沙公消服务中心的王工，针对各照明点位进行反复练习，确保万无一失。

6月6日一大早，廖敏经理和王工带着准备好的灯具早早来到演习现场，与现场的领导、应急骨干队员一起，按照演习任务要求布置、分配照明灯具。上午9点，一切准备就绪，参演队伍开始站队“三交”。

A队队员在现场装设好安全围栏，应急电源车放下支撑腿，将电源车的输电电缆接入用户应急电源箱，启动发电装置。富兴嘉城小区临时供电合闸成功，小区照明用电恢复正常。

B队携带应急照明设备赶到停运电梯处，在电梯处架设应急照明灯具。消防队员采用扩张器、液压杆、液压多功能钳等装备对故障电梯进行顶撑救援，故障电梯成功打开，被困群众成功获

救。

历时3个半小时的演习最终圆满成功。送别客户，廖经理和王工相视一笑，这是个有意义的周末，我们累并快乐着。感谢客户的信赖、感谢兄弟中心的大力支持和配合。

和谐社会，居民社区是社会安定祥和的窗口，供电、消防稳定可靠是每位居民的基本保障。快速反应，让客户为尊、服务至上是供电、消防和我们全体海洋王人的一致追求！

(南宁电网、长沙公消服务中心联合供稿)



海洋王第一时间驰援 青海玛多县地震现场

5月22日2时04分，青海省果洛藏族自治州玛多县发生7.4级地震。此次地震是我国继2008年汶川地震后的最强地震，已造成部分高速公路大桥塌陷，国省干线严重受损。截至23日10时，共记录余震1169次，应急管理部启动了特别重大地震灾害二级应急响应。

5月22日凌晨3点，得知消息后，兰州电网服务中心西宁服务部立即联系当地应急部门和电力公司，紧急组织救援，调拨应急设备。薛斌和刘芸两个90后员工，在向主任和事业部领导申请后，奔袭几百公里路程，以最快的速度到达现场，彻夜值守支援。在气温零下的高海拔地区，天空中还下着小雪。他们休息的是帐篷，睡的是大地，在艰苦的条件下，积极配合客户单位进行地震救援的照明保障，兑现我们对客户的庄严承诺！

海洋王人星夜兼程只为与生命赛跑，勇于承担社会责任是海洋王的企业文化。哪里有灾情，哪里就有海洋王

人；哪里有黑暗，海洋王人就照亮哪里。在气温零下的高海拔地区，晚上天气特别冷，海洋王人依旧坚守在照明支援岗位上，保障救援工作的有序开展。一盏盏灯具的亮起，照亮了灾区安置点的道路，也照进了每个人的心田。

5月25日，薛斌和刘芸跟随电力公司客户支援黄河乡地区。据说黄河乡地区是受灾最严重的地方，当地天气突变，大雪纷飞，海洋王人依然伫立在救灾现场。截止发稿时间，支援行动还在持续中。灾情不退，海洋王人不退，是我们对客户不变的承诺。

(兰州电网服务中心 包礼栋)



最美海洋王人

为了践行“奋斗”的核心价值观，通过在公司各部门寻找始终保持艰苦奋斗精神、脚踏实地追求更高目标的最美员工，以及深度挖掘和学习最美员工事迹，传递最美正能量，公司组织和开展了寻找“最美海洋王人”活动。希望全体员工善于发现美、学习美，爱岗敬业，奋斗拼搏，争当最美海洋王人。以下，分享2021年一季度销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。(由于报纸版面有限，在此只展示部分人物事迹。想要了解、学习更多详细的优秀事迹，请扫码关注海洋王订阅号，进入菜单栏“ok风采-最美海洋王人”即可阅读。)



巾帼能手

南京厂电服务中心 李秀芹

努力工作，认真生活

李秀芹经理自2009年入司以来，一直保持着谦卑好学的心态。在工作中，李秀芹经理从来都是严格要求自己，不能对客户的正当要求说不。平时加强各种产品学习，学习方案制作，CAD图纸的绘制，现场施工的管理。

在去年夏天某电厂的某坑照明整改项目中，面对高温和难闻的气味，工人跑了一批又一批。但李秀芹经理为了实现对客户的承诺，硬是带着员工和剩下的几个工人咬牙坚持，跑医院买氧气包，跑建材市场买材料、防毒面具等，和客户沟通安装方案，最终在规定的时间内完成了照明整改项目。客户也被李秀芹经理所感动，在完工后，及时验收并快速结算了工程款。物资部主任笑着对李经理说：“你把工程做得这么漂亮，我当然不能拖欠你的工程款。你作为一名军嫂，还这么努力地工作，我更不能让你为了回款而发愁。”李秀芹经理这种认真负责的态度，得到了客户的高度认可。今年的两个施工项目，都得到了完美验收，工程款也全部结清。

在家庭责任方面，作为母亲、儿媳，她关爱孩子，孝敬公婆；作为女儿，她关心父母；作为妻子，能够处理好所有的家庭琐事和人情关系。在社会责任方面，积极配合社区的志愿者活动，经常带着孩子去帮助弱势群体，乐于助人。

李秀芹经理努力工作，认真生活，人美心善，她就是那个我们一直寻找的最美海洋王人。



茉莉花奖

西安煤炭服务中心 魏楠

用实际行动证明一切

魏楠经理自2008年入司以来，能积极按时完成业绩目标，学习公司的销售理念和六大工作手段。平时注重把基础工作做扎实，带样灯拜访客户，发现新需求，及时跟班，做能解决客户问题的优秀方案，对于新环境、新事物、新问题的不了解，会及时向客户和同事请教。对于改造区域，通过现场走访，优化配置后提供科学的方案。

例如：某矿A分厂的改造项目，客户原本计划在原有区域按原有数量、位置进行灯具更换工作，但她坚持带员工走现场，对现场情况进行全面的了解。同时，结合专工的照度设计，合理运用各种型号灯具的优势组合安装不同配置的灯具，将安装数量进行合理优化，为客户节约了成本投入，获得客户好评。这才是真正的“以客户为中心”，用实际行动证明海洋王的服务。

魏经理对待工作兢兢业业，甘于奉献，怀孕期间仍然坚持到一线。2012年提为经理后，更是积极深挖需求并开发新市场，从最初的几十万到如今的几百万，目标提高后始终能够完成自己的承诺。她以身作则，为实现目标努力奋斗的精神为其他员工树立了良好的榜样。

每年的捐资助教活动，魏经理都会积极加入并献上一份爱心。看到山区孩子对书籍、对知识的渴望，魏经理说，她的内心是澎湃激昂的。

魏经理就是这么一个脚踏实地的人，总是一步一个脚印地去完成每一件事，最终用实际行动来证明自己的工作态度、工作能力，同时带领员工、影响员工，向目标前进。



青松奖

济南场馆服务中心 高雷

成功当以恒心为良友

2020年中旬，高雷经理从原本所在的市场转到其他地区负责省运会的市场，作为赛事“小白”，一切都是从头开始，内心既兴奋又有所压力。高经理认为，公司把这么重要的市场交付到自己手里，是对自己工作的信任。于是他调整好心态，跟其他有经验的前辈请教，确定好目标，正式奔赴“战场”。

对于这个空白的市场，他能做的就是尽可能给客户带去更多的价值。前期充分地了解好省运会的每一个现场，分析现在存在的问题，进行汇总后向领导汇报。对于客户来说，我们是真真正正来做事的，不是简单的推销产品。经过客户领导的同意，高经理被聘为专员到每一个项目现场进行技术对接，开启了三天三夜的现场跟班、图纸核查、问题汇总、场地标准整理。通过不懈的努力，终于将完整的资料交付到客户手中。资料递交那一刻，看到客户惊讶的表情，高经理感到无比的自豪。没有任何人相信他能在这么短的时间内完成，可是他就是做到了。他真诚的态度和良好的服务打动了客户，也通过这件事情让很多不了解海洋王的客户真真正正认识了他们。

有人说过：“如果你希望成功，当以恒心为良友，以经验为参谋，以当心为兄弟，以希望为哨兵。”高经理认为，成功的第一步是确立目标，再就是有良师益友的帮助，再通过不懈的努力，成功就离我们不远了。让我们在通向成功的道路上继续努力奋斗吧！



青年新人标兵

济南电网服务中心 马晓慧

巾帼不让须眉，女子更胜儿郎

2020年是不平凡的一年，在这艰难的一年里，马晓慧比以往更加的勤奋努力，交出了一份值得整个中心都向她学习的答卷。

印象最深的是莱西冰雪倒塔事件。4月的一个凌晨，莱西发生严重的冰雪灾情，110KV铁塔拦腰折断，各低压线路杆更是损坏严重，大范围居民区断电，居民用电受到了极大的影响。当天下午，客户给马晓慧打电话请求照明支援。在与经理短暂商量行动方案之后，马晓慧立即准备照明物资，马不停蹄赶赴140公里外的抢修现场。她顶着风雨放置好一台台照明灯，工作灯不仅点亮了整个抢修现场，也照进了客户内心的某个角落。那天晚上，一个瘦小的身影穿梭于多个抢修现场，每个抢修点她都亲力亲为，根据抢修需要调整灯具位置，抢修效率得到了极大的提高。阴雨绵绵，春寒料峭，马晓慧没有抱怨，没有放弃，连续跟班5个晚上。从倒塔跟班到农村线杆恢复，与客户一起坚守在一线。付出终有收获，坚持终会胜利，经此一役，马晓慧收获了客户的尊重与信任。

在平时的工作里，马晓慧在产品维保过程中遇到发电机故障时，会积极学习维修知识，提升技能水平。遇到问题不逃避、不放弃，以积极的心态寻找解决办法。马晓慧就是这样一个人，她以工作为荣，以奉献为乐，她用孜孜不倦、锐意进取的工作精神，用爱岗敬业、艰苦奋斗的实际行动，诠释了一名海洋王人的良好风貌，让自己的青春在辛勤工作中绽放出最靓丽的风采！