

船舶面孔

编者按：谭峰的面孔是睿智的,是坚韧的。在风起云涌的风电市场中,他以卓越的销售能力和坚韧不拔的精神,赢得了宝贵的订单。从运维工程师到销售精英,他的职业生涯充满了挑战与机遇,而他的成功之路,也为我们揭示了超级销售力的炼成之道。

超级销售力的炼成之路

——记中国船舶集团中船海装市场营销中心谭峰

■ 李静

他是勇拓市场的哨兵,在风起云涌的风电市场中披荆斩棘,夺取订单。改革以来,作为中国船舶集团有限公司旗下中船科技股份有限公司所属中船海装风电股份有限公司市场营销中心青甘宁新区域负责人的他,在业主基本不考虑中船海装的情况下,硬是带领团队“逆风翻盘”,将竞争对手挑落马下,在新疆、甘肃获取110万千瓦订单,不断夯实中船海装价值创造的“基本盘”。他就是中船科技优秀共产党员、中船海装市场营销中心的谭峰。

笃定喜欢 毅然选择

“在中船海装实习期间,我有幸到辉腾锡勒参与了中船海装第一批风机的维护。在风场的三个月,通过对风电行业的了解、对自己的重新认知,我认为自己更适合于销售,所以2012年初就调整到销售岗位。”谈及自己入职没多久就由运维工程师转岗到营销岗位,谭峰说,或许是自己天生就喜欢充满激情且有挑战的工作,风场的这次经历,让他找到了新的职业方向。

但开始跑市场以后,谭峰发现销售工作其实没有那么容易,光有满腔的热情远远不够。“销售是一门磨砺灵魂的学问,更是一项技艺,要长久立足,必须审时度势,对客户、对产品、对市场摸得透彻。”谭峰说。为此,他一方面向带自己的老师虚心请教,一方面狠下工夫“吃透”公司的主力产品。在与业主接触的过程中,谭峰不断摸索学习,提升自己的谈判能力和技巧。

熬过初涉业务时的迷茫与不易,谭峰慢慢找到了自己的营销之道。在负责陕西、甘肃市场期间,他多次提前回款,为公司争取利益。在酒泉桥湾特许权项目中,项目已通过预验收但验收款迟迟未能支付,再加上客户领导班子调整、之前签订预验收的程序有误,客户要求重新验收。面对重重困难,谭峰按照业主的要求完善相关手续,最终取得了客户的信任,3个月收回款项8000多万元。

众所周知,销售工作是艰辛的,一年到头不是出差就是在出差的路上。谭峰说,与家人聚少离多是常态,老婆生孩子时自己都没在她们身边。“不是所有付出都有回报,但是不付出就一定不会有回报。”笃定着心中那份初心与热爱,谭峰勇敢地面对每一个挑战,他的脚步虽然疲惫,但却一直向前。



谭峰(左)和团队成员在一起

加入海上 迎战市场

“2019年谭峰加入海上大区,那时他对海上项目的认知是欠缺的,但他成长非常快,不到一年时间,各方面就都很优秀。”谈及自己的得力干将,中船海装市场营销中心副总经理蔡鹏飞如是说。

2019年,谭峰加入中船海装海上大区。此前他一直跑的都是陆上市场,虽然营销的法则都是相通的,但海上项目的营销有其特殊性。为了快速融入团队,谭峰不断学习,弥补短板。多年的从业经历也告诉他,销售是人与人之间的竞争,不断提高自己的销售水平,是销售人的使命。

2021年,随着国内第一批海上风电平价项目启动招标,我国海上风电平价时代悄然而至。谁能斩获第一批订单?市场争夺战一触即发。

商场如战场,打赢就是王。为争夺这一大单,中船海装上下高度重视,海上大区全面迎战,谭峰和每个成员都全身心投入到战斗中。在华润苍南40万千瓦海上项目中,谭峰凭借多年经营经验,与项目公司、华润电力控股等多次密切沟通,从客户角度出发,讨论招标方式、评标规则、机型方案等,结合公司安排与设计院提前开展基础迭代,确定投标文件,最终成功中标。

随着海上市场的开拓,谭峰的职业生涯也迎来了一个“大跃进”。2022年1月,他

被任命为中船海装海上大区副总经理。没有一份成功是靠幸运得来的,机会只会留给那些时刻准备着的人和那些拥有优秀销售“品格”的人。在很多同事看来,谭峰身上有股不怕困难、坚韧不拔的劲儿,每一份订单、每一个回款他都不放弃,他站在公司角度,与客户不断斡旋,为公司争取利益。

在任职海上大区副总经理期间,谭峰不断完善“平价时代”的营销模式。2022年,他和团队在竞争激烈的市场中勇敢搏击,中标山东能源海上项目、中广核山东海上项目、华能大连庄河海上项目、深圳能源苏尼特陆上项目,项目规模共计1255兆瓦(MW);2023年,中标山东能源G场址海上项目、广西广投海上项目、国电投广西钦州海上项目,总计800.5MW。

风起西北 抢夺订单

2023年10月,随着市场营销中心的改革调整,谭峰转战西北大基地项目,负责青甘宁新区域的市场营销工作。面对新的挑战 and 机遇,他按照中船海装改革发展要求,一方面聚焦市场,开展组织机构调整优化,精干主体,提高效率;另一方面推进全口径核算机制,全面开展区域销售工作。

“我们要获取优质订单,为公司争取利益,扭亏为盈。”带着一种销售人的使命感和责任感,谭峰深挖青甘宁新区域市场新

机遇,经下上多方合力,成功中标华电新疆100万千瓦项目,成为公司改革以来第一个中标且签订合同的项目,同时也是中船海装历史上最大的单体项目订单。

“他带我们拜访华电业主,上至分管领导,下至普通员工,我们和他们都建立了比较深入的关系。在我以前认知中,只需把决策者的客情关系维系好即可,后来发现如果把关键员工关系打理好也能获取到关键信息。”作为团队一员的唐铖,谈起与谭峰一起参与项目策划的经历,对自己的这位领导很是佩服:“他还告诉我们,细节决定成败,和客户交谈要注意言行举止、沟通方式,还要有不卑不亢的精气神,说话、做事前一定要多思考、再行动……”

“市场有多大,能力就要有多大”——这是谭峰的工作信条。他时刻鞭策自己:“只要有市场,就要有能力和信心去开展营销工作。”作为中船海装市场营销的排头兵,他将以营销人“走千山万水、想千方百计、经千锤百炼、克千难万险”的开拓精神,继续为公司创造价值。

编后——

谭峰的故事,是一个“选择”与“努力”同样重要的故事。

谭峰在风电行业的销售旅程,是一次鼓舞人心的个人成长之旅。从毅然转型的青涩新手,到如今的销售精英,谭峰的每一步成长,都凝聚着对自己的不断认知、挑战与超越。

他的故事告诉我们,个人成长往往始于对未知的探索和对挑战的勇敢面对。谭峰从不满足于现状,而是不断拓宽自己的知识边界,深化对行业的理解,用实际行动诠释了“学无止境,行者无疆”的真谛。从对客户需求的精准把握到谈判桌上的游刃有余,每一步都见证了他的成长与蜕变。

更重要的是,谭峰的成长之路充满了坚韧与毅力。面对市场的变幻莫测和竞争的激烈,他从未退缩,而是选择迎难而上,用持续的努力和不懈的坚持,为自己赢得了宝贵的经验。谭峰用自己的经历证明,无论起点如何,只要勇于探索、勤于学习、坚持不懈,就一定能够在各自的领域里,绽放属于自己的光芒。个人成长是一场永无止境的旅程,而每一次的跨越,都是对自己潜力的深度挖掘与价值实现的全新起点。

党徽闪耀在三峡

——中国船舶集团中南装备三峡升船机检修任务党员攻坚记

■ 朱静秋

三峡升船机2024年计划性停航检修于近日圆满完成,中国船舶集团有限公司旗下中国重工中南装备作为参修单位之一,承担下闸首工作大门共6支液压启闭机油缸的检修任务。

为促进党建与中心工作互融互促,中南装备以特色党建赋能检修工作,深入挖掘基层党支部的联动效能,助力检修工作安全、优质、高效完成。该公司以三峡升船机2024年计划性停航检修为着力点,结合业主单位开展的“三保两创一优”主题活动,所属经营、技术、生产、质量、采购等各部门通力合作,顶着高温炎热天气,加班加点保进度,提前3天完成了检修工作任务。

中南装备还特别成立了党员先锋队,主要识别施工过程中的主要安全风险、消除安全隐患,严控项目质量与工期;鼓励党员发扬工匠精神、攻克检修难关,及时总结检修技术、提炼检修精髓;积极服务现场检修、做好后勤保障。

在此期间,党员主动亮明身份做表率,主动领受急难险重任务。检修过程中,党员及技术骨干积极指导、协调,带领本单位其他人员按期完成检修任务,确保施工安全、提升检修质量、保障按期通航。

本次检修工作中涌现出一批党员模范先锋,如李兆骏、王键、李佩岩、杨开勇、杨明、季家生、曹雁、龚心华、汤迎潮、曾祥平、胡庆海等。其中,李兆骏作为一名优秀共产党员,也是本次项目的技术负责人。他在本次活动中积极认真、任劳任怨,及时解决、指导解决施工中出现的问



停航检修中的三峡升船机

党务说

探寻初心 笃行不怠

——基层党务工作之我见

□ 吴丹丹

作为一名普通的基层党务工作者,三年来,我在实践中摸索,在摸索中前行,在前行中收获,逐步找到了做好新时期基层党务工作的方法和路径。在此,想同大家分享自己的一些工作体会与心得。

初识党务

初涉党务工作时,面对纷繁复杂的事务和陌生的业务领域,我的困惑和彷徨油然而生。但我相信,党的事业任重道远,基层工作千头万绪,只要脚踏实地、真抓实干就能无愧于心。为尽快进入角色,我从最基础的工作做起,耐心梳理党员档案资料,一丝不苟整理各类台账,并对照党务工作手册逐条学习各项规章制度。通过刻苦钻研,我很快熟悉了“三会一课”、主题党日等基本组织生活的流程,能够独立开展筹备、联络、记录等相关工作。这一过程虽然枯燥,却是打牢基础、提升本领的必由之路。

随着对业务的熟悉,我逐渐开始承担更多工作任务。从最初的“参与者”,到牵头推动各项工作进行,我在实践中不断积累经验、提高工作能力。同时,身边的榜样也无时无刻不在激励着我继

续前行;在重大任务攻坚时期,领导同志们身先士卒、任劳任怨的工作作风,普通党员干部争先恐后、无私奉献的感人事迹,无不为我树立了学习的标杆。在榜样力量的感召下,我对“为什么做”有了更加深刻的认识,对“怎么做”和“怎么做得更好”也有了新的体悟。

习近平总书记指出,党的基层组织是党在社会基层组织中的战斗堡垒,是党的全部工作和战斗力的基础。作为一名基层党务作者,我深感责任重大、使命光荣。我们要始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,不断增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,不断深入学习贯彻党的二十大和二十届历次全会精神,切实把党中央决策部署落实落细。同时,我们要充分发挥基层党组织的政治功能和组织功能,团结带领广大党员干部群众听党话、跟党走,凝心聚力推动改革发展稳定各项工作。

几点感悟

学思践悟,知行合一。经过不断实践和思考,我对做好新形势下党建工作有了一些心得体悟。

一是在党建和业务工作的深度融合上狠下工夫。

只有坚持党建引领,充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,才能为推动业务发展提供坚强政治保障。对此,我们坚持在年初对标上级要求,科学制定党建工作计划,并对重点任务进行细化分解。在具体实施过程中,紧跟党组织号召,每月定期梳理党建工作要点,认真组织学习研讨,及时总结完善机制,逐步形成了完善的“总分总”工作机制。通过系统谋划、精准发力,推动党建工作同业务工作同向同行、高效衔接。

二是在开展党员教育培养上持续用力。

只有坚持以提升党员素质为中心、突出政治理论学习和党性教育,才能培养出一支高素质的党员干部队伍。为此,我们积极鼓励开展学习型党组织建设,丰富党员教育培养手段,注重发挥“两个作用”,推动广大党员自觉用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑、指导实践。除了抓好集中学习研讨外,我们还常态化地开展读书分享交流活动,引导党员干部在学思践悟中加强党性修养、提升能力素质,推动学习成果转化为

推动工作的实际本领。此外,借助于当前“互联网+党建”模式,利用网络平台完善党员教育阵地,打造网上党建工作“新高地”,推动党员教育实现线上线下相结合、促进融合式发展。

三是在强化新闻宣传舆论引导上精准发力。

作为一名宣传人,我相信如果能充分利用各类宣传平台和载体,及时总结宣传基层党建工作经验新做法,讲好党的故事、传播好党的声音,就能最大限度凝聚党心民心。近几年,为讲好科研故事,部门把宣传工作放在了更为突出的位置。一方面是制度考核更偏向于激励鼓励式“扶持”,另一方面,各支部主动作为,立足业务工作实际提前策划、制定计划,由内而外的调动各方面宣传报道的积极性。围绕学习宣传贯彻党的创新理论,两级党组织分别精心策划专题宣传,通过党课宣讲、知识竞赛等灵活多样的方式,推动党的创新理论“飞入寻常百姓家”。身边人的故事往往更能触动人心,小人物的感人事迹往往更能鼓舞人、带动人。“党员先锋岗”评选活动开展以来,我们身边一大批可亲可敬的优秀共产党员背后的故事被展现出来。通过深挖报道,榜样的力量激励着广大党

员见贤思齐、奋发有为。为积极构建全方位、多层次、多渠道的宣传格局,我们采用线上线下相结合的方式,内宣外宣相呼应,力求最大化扩大宣传效果,积极引导广大干部群众听党话、跟党走,汇聚起推动改革发展的磅礴力量。

四是在推进企业文化建设上久久为功。

一个集体的凝聚力和向心力,既取决于物质文明的保障,也离不开精神文明的滋养。对此,我们将企业文化建设与党建工作同谋划、同推进。近年来,借力上海市、中国船舶集团有限公司以及七〇四所组织的“演讲快车”活动,我们积极推动优秀员工走上讲台,用朴实的语言讲述他们的奋斗故事。一个个鲜活案例,一段段感人的经历,生动诠释了七〇四所人爱岗敬业、无私奉献的优良作风,让聆听者产生强烈的情感共鸣。通过身边人讲述身边事,激发出广大干部职工昂扬向上的精气神,有力提升了企业的向心力和凝聚力。我们把企业文化建设融入生产经营各方面,营造出“守土有责、拓疆有功、创新驱动、效益优先”的企业文化氛围,引导干部职工增强企业认同感和自豪感,坚定发展信心,勇于改革创新,在高质量发展的

道路上砥砺前行。

在成长的路上,我深切感受到,党务工作绝非一蹴而就,而是一个持续学习、不断探索、传承积累的过程。唯有坚持学以致用、用以促学、学用相长,才能跟上时代发展的步伐。只有通过制定系统的培训计划,邀请党员干部和业务骨干授课,鼓励党务干部参加各级各类学习培训,拓展思路视野,才能不断提升党务工作者的政治素养和业务水平,为推动党建工作高质量发展提供坚实的人才保障。

回望来时路,基层党务工作虽然平凡,但意义重大。我们虽然普通,但通过不懈努力,也能谱写出不平凡的华章。站在新的历史起点,基层党务工作者要自觉肩负起党的建设重任,充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和广大党员的先锋模范作用,恪尽职守、担当作为,用心用情用力做好各项工作。让我们始终保持只争朝夕、奋发有为的奋斗姿态,以“越是艰险越向前”的斗争精神和“功成不必在我”的境界,在新时代新征程上交出无愧于党、无愧于人民、无愧于时代的答卷。

(作者单位系中国船舶集团有限公司第七〇四研究所)