



鲁燕君是红豆股份职业装公司第一事业部北京办主任，在红豆集团党委发起的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中被评为“党员先锋”。

13年奋斗在业务一线

一线最能锻炼人，也是最吃苦的地方。从2008年迄今，鲁燕君13年坚持奋斗在业务一线，积累了丰富的销售经验和团队



管理经验。在领导眼中，鲁燕君是一名能吃苦的干将；在同事眼中，鲁燕君是一位不怕苦的“老黄牛”。

2019年8月12日下午三点多，鲁燕君刚从北京回到无锡，下车还没有出站，手机电话响了，是一位客户打来的，约鲁燕君在北京谈事情。鲁燕君二话没说，立即购买了四点多的高铁返回北京，到北京已经十点多，鲁燕君打车直奔与客户事先约好的地点，客

户深受感动，对鲁燕君说，你这种吃苦精神值得我学习。

客户一个电话，无锡、北京，鲁燕君来回两千多公里奔波。能吃苦不仅是一种精神，也是一种品德。鲁燕君在业务一线奔忙，每天不是去拜访客户，就是电话、微信与客户联系，用真诚打动客户，用“铁杵磨成针”的耐性与韧性，把苦两个字落实到工作的点点滴滴。与鲁燕君打过交道的客户，不管业务有没有做成，都对鲁燕君的吃苦精神赞赏有加。对此，鲁燕君却说，这都是本职工作，在一线就要能吃苦，这是干好工作的起码要求。

读懂市场一线这部厚重的“无字之书”，是每名营销人员都应修炼的硬功夫。成功之路，始于足下。鲁燕君要求团队每一个成员，从办公室走出去，积极下沉到业务一线，始终保持昂扬的精神状态，通过一线的学习锤炼，学到真知、领悟真谛，练就干事、能干事、干成事的本领，让成长的每一步都走得更稳健、更扎实。

把简单工作做的不简单

把业绩做上去，必须靠实干，也必须靠团队力量。鲁燕君说，一个人的能力再大再强，也

是有限的，大家齐心协力，向着同一个目标奋斗，才能迸发出最强劲的激情和力量。

注重团队文化建设，让实干成为一种团队文化，深入到每一个的内心，并得到大家的高度认同，一个团队才有攻无不克、战无不胜灵魂。这是鲁燕君带团队的“工作法”，他有一个习惯，每天在工作群开短会，既节省时间，又精干高效。

“根据目前有订单到裁剪那里出现问题，给我们一个提醒，希望大家更多下沉到生产一线，与生产人员交流沟通检查，为业务的顺畅进行做好相应的配合”；“目前疫情会给我们业务带来挑战，同时也会有机会，所以大家针对各自所负责的业务平台每天多看多了解，同时跟对方也主动多联系，想方设法抓住每一次业务机会”；“我们要注重合同签订前的沟通，合同确认后对于重要环节的执行，围绕双方的约定来开展工作并落实，真正提升客户的满意度。”这样的线上短会是鲁燕君每天工作的第一件事情，在群内分享当前的最新形势，分析及平时业务流中的关键节点，出现的各种问题，提升团队工作效率。

他熟知办事处的各个小伙伴，对每位业务员的销售任务跟踪、指导落到实处，每月召开

部门经营分析会，进行整理分析找出不足之处。从日报、周计划、月总结进行全面把关。关心每一位客户跟进质量是怎样的？业务目前碰到什么问题？针对对每个业务员的问题做出单独性的解决措施，帮助员工提升能力和业绩。

把简单工作做的不简单。看似简单的线上短会，一日日、一年年坚持做并不简单，在潜移默化中提升了团队的整体能力。

把细节做到“纳米级”

团购业务市场竞争异常激烈，业务方式也在不断发生变化，而今，单位物资采购的大趋势正在向“互联网+”转变。面对市场变化，鲁燕君紧跟市场步伐，主动以应变变，始终将市场变化的主动权掌握自己手中。

今天，人们的消费方式发生巨大变化，网上购物已经成为人们的消费习惯，特别是年轻人，消费购物基本上“一网打尽”。在此现实背景下，根据集团“在线化”工作部署，鲁燕君带领团队连续奋战一个多月，与国家能源电商平台、国网商城平台等多个网络平台达成合作，上架红豆职业装与防疫物资，在线上销售取得良好业绩。

围绕公司战略方向，聚焦金



融系统、细分深挖四大行业，成功中标多个大型项目。并注重客户转化，将中标客户转化为忠诚客户，成为“回头客”。

细节决定成败。在与客户沟通前，鲁燕君都会充分地做好准备工作，想客户所想，站在客户的角度想问题、提问题，客户想到的、没想到的，鲁燕君都要事先精心预设好，确保让客户满意。

在鲁燕君的笔记本上，写着一句话：把细节做到“纳米级”。这是鲁燕君在自我加压，

他说，细节做好就要细而又细、精而又精，力求达到百分之百的完美。一次，为了选与客户交流时喝水的茶叶，鲁燕君反复挑选，晚上睡觉到半夜，还为此件小事打电话与业务员商量。

精准营销，强攻市场，鲁燕君带领团队围绕公司战略方向，进行多维度市场细分，确立目标客户群体，深耕职业装市场，做强“直接单”业务，实现利润最大化。北京办团队被评为公司党员示范团队，实现销售利润连续4年双增长。（吕昌举）

党员先锋李凯： 始终想在前，事事做在前

9月15日上午11:00，通用股份泰国工厂。在仓库忙碌了3个多小时后，李凯回到办公室开始处理案头的工作，一上午都没顾得上喝水。李凯是通用股份泰国工厂泰国仓储物流负责人，今年在疫情期完成轮胎装柜4000多个，发货超1亿美元。

不过，仓储物流只不过是李凯众多日常工作的一项，他还兼任着总经理助理、法务、外联等工作。在泰国工厂的700多天，他的每一天都是“连轴转”，期间只回过一次家，呆了4天。

在红豆干了33年，从机修工到外贸员，从销售经理到肩负使命前往泰国工厂，李凯对待工作始终怀着极大的敬畏：“让安全成为习惯，让习惯更加安全。”在他看来，员工所做的一切工作，都是为了企业的“安全”，不管是生产安全，还是运营安全。

2021年，在红豆集团“庆百年 报党恩 争先锋”活动中，李凯被评为“党员先锋”，此前，他还多次被公司评为“优秀共产党员”、厂长经理“标兵”。

未雨绸缪的“多面手”

“时时刻刻都在未雨绸缪”，同事们这样评价李凯，他总是居安思危，想在前，做在前面，有时候不惜牺牲自己的利益。

2009年，李凯担任通用股份销售经理一职。他发现，所有来下单的客户，几乎都赊账。熟悉市场的人都知道，在产业链的各个环节之中一直存在着各种各样的赊销方式。老客户下单拿货都是月结，快一点的一个月，慢一点的可能两三个月甚至半年慢一次，许多经营不善的客户甚至

需要一年。这大大影响了回款速度。

李凯坚决执行红豆集团“带款提货”号召，在自己负责的部门首先运行起来。这个“打破了规矩”的提议遭到了同事的反对，大家担心会流失客户。但李凯很坚定，他一家家去沟通，拿出了优惠政策，并承诺返还部分利润给客户。

在红豆集团，流行着一句话“走出车间，就是国内市场；走出厂门，就是国际市场。”集团实行“内部结算制”，各公司、车间实行独立核算，自负盈亏。推行“带款提货”，李凯主动让出了利润，这导致他奖金总是比别人少。

“我个人可能付出了一些，但是长远来看对资金流通是有利的，对公司的安全是有益的。”李凯说。到了年底，他负责的部门早早的就休假过年了，实施了“带款提货”后，大家再也不用追账了。第二年，其他销售部门也都纷纷开始实施这一政策。

抗击疫情的“急先锋”

2020年1月9日，通用股份泰国工厂正式开业，3月实施正常生产，并于当月顺利发出美国第一柜（赶在出口前获得了生产许可证）。由于忙生产，仓储中心建设迟迟没有提上日程。

没有仓库，轮胎就只能堆放在车间的空地上。每次安装新设备，大家就要挪一遍轮胎。看到这个场景的李凯忧心忡忡：“仓库对物料的数字准确性关乎生产进度、生产效率。随着产能不断地扩大，必须加紧建设！”

李凯的坚持得到了公司的首肯，2020年5月，面积4万平方米的成品1号仓正式开建。眼看着



疫情越来越严重，李凯在多年与政府部门、海关、税务局等的外联工作中，形成了强烈的消息敏感性，他跟同事商量：“疫情来临，原辅材料一定会涨价，我们一定要尽快进货。”当时国内企业已普遍延迟复工，原先运送货柜只需要12天的路程，现在需要20天甚至1个月才能运达。

随着疫情态势越来越严峻，仓库建设越发紧急。2020年6月，李凯说，他还积极参与筹建泰国工厂，他还在疫情期间大家共享原材料、防疫物资，“抱团”发展。

今年，泰国疫情进一步加剧，李凯主动请缨奋战在抗疫一线和生产一线，通过带头防疫宣讲和优化仓库堆放等，今年发货200多万条。他还积极参与筹建泰国工厂，他还在疫情期间大家共享原材料、防疫物资，“抱团”发展。

为了保障员工健康安全，李凯积极联系大使馆、中资企业总商会等外部资源，为员工购买了一批疫苗。一开始，很多当地员工对中国的新冠疫苗有疑虑，但随着中国员工相继接种，国际上对于中国疫苗认可声越来越多，大家慢慢打消了疑虑。目前，已完成全员接种90%以上。

今年年底，通用股份泰国工厂将实现600万条半钢子午胎及100万条全钢子午胎项目全部达产，届时仓储中心将每天实现2万条的入库。为此，李凯正牵头设计智慧仓库的方案——建设“立体库”，届时，每条轮胎一下生产线，就由托盘自动进入库位，实现智能仓储。

基层党员很多并不都是在干轰轰烈烈的大事，大多数人是在平凡的岗位上默默地奉献。“在每一个岗位上踏踏实实，兢兢业业，为‘百亿通用’添砖加瓦，就是我们党员最好的履责方式。”李凯说。

（王文婷）

李天娇：于心于行， 都要衬得起胸前的党徽

“能够荣获‘党员先锋’，首先感谢领导对我的支持与鼓励，这份荣誉离不开锡商银行各部门的鼎力支持，离不开团队伙伴的辛勤付出。这不是我一个人的党员先锋，是整个团队的荣誉。”对于此次获评红豆集团“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动“党员先锋”荣誉称号，锡商银行互联网贷款业务部总经理李天娇倍感光荣。她说，党员身份就是一种责任担当，于心于行，都要能够衬得起胸前的党徽。

2019年12月，在锡商银行开业筹备阶段，产品经理出身的李天娇正式加入。如今作为互联网贷款业务部总经理，在部门成立一年多的时间里，李天娇立足项目一线，坚守为客户做实事、提供更优质产品和服务的党员本色，把责任贯穿到日常工作，带领团队深耕互联网金融市场、搭建互联网贷款业务体系，项目和产品不断优化、业绩节节攀升。

这一年多来，李天娇团队在深入拓展业务、完善管理、达成业绩等方面战果累累——拓展落地合作渠道十余家，团队管理产品十多款，涵盖互联网助贷贷款、联合贷款、半自营贷款、消费分期贷款等多种场景。2021年半年度互联网贷款业务规模较年初实现翻倍，截止2021年8月底，团队已达成创建100多亿余额的战绩。在锡商银行召开的表彰活动中，李天娇被评为2020年优秀共产党员和先进个人。

战果累累的背后，是对贷款从申请到完成审批这条“战线”的优化和压缩，极大提升了用户的体验。互联网金融平台在处理贷款申请时往往更加追求“向时间要效率”，这也获得了越来越多的人的肯定。因此，当金融、互联网、科技这几个元素碰撞在一



起时，“以用户为中心的便捷高效”就成为了必然。这一点在李天娇管理的互联网贷款项目上体现得淋漓尽致。

“用户从申请、到审批、到放款以及后期还款，整个流程都在线上执行，并在30分钟内完成审批。”李天娇介绍说，该项产品的用户体验很好，产品会依据每个用户的还款能力以及还款意愿，提供差异化的定额以及定价，同时利用大数据风控手段，精准捕捉用户画像，为用户服务。其背后则依托全流程风控体系，及时监控用户断点，实时针对风险情况进行报警。

2020年底，在全行各部门的努力下创造了行内网贷业务最快的项目落地周期记录——在不到1个月时间内，完成了从商务洽谈、上会评估到开发测试的整个流程。纵观整个行业，这样的速度都是令人震惊的。

“一支有战斗力的团队！”李天娇用短短几个字道出了战果背后的底气。

战斗力来自团队优秀的人员架构。90%的90后，且全部为本科以上学历，他们中大部分都有在互联网公司工作过的经历，互

联网公司的快节奏锻炼了他们的执行力，较为年轻的年纪又使得他们有着较高的活力，在互联网贷款业务部一年多的高强度工作，又历练了他们的韧性以及解决问题的能力。

战斗力更来自李天娇卓越的团队管理能力。李天娇既有着管理者的果断干练，也有属于年轻干部的青春和活力。在日常工作中，作为管理者“有所为有所不为”，相比“保姆式的事必躬亲”，李天娇更多的给予团队干事的空间和充分的信任，尽最大努力为大家创造条件和环境。

归根到底，成事在于人。事实上，随着人们对于互联网金融的依赖性不断增强，行业人才也在不断向互联网金融领域靠拢。锡商银行作为金融体系中的新鲜血液，能够在成立不到两年的时间里始终行驶在发展快车道的一大要素，就是对人才的吸纳与重视。这个过程也是银行与人才互相成就的过程。

李天娇非常珍视在锡商银行的工作经历：“这是我职业生涯中成长最快的一段时期。”她说，成长的过程是痛苦的，但是回忆起来，收获很大。“锡商银行是一个很包容的单位，团队中有着多种行业背景和不同特长的优秀同事，大家在一块发挥自身优势，融合碰撞，最终呈现一个个优秀的作品，创建一个佳佳。里面体现了协作的精神，不断地融合过程中，慢慢体现出自己独特的企业文化。”

“Stay foolish, stay hungry”这句座右铭，始终激励李天娇不断保持学习的能力跟好奇心。关于未来，她希望能够更加稳扎稳打，为用户提供更多普惠的贷款产品，为社会做更多贡献。

（刘飞）

