

行动者典范

——记国机集团劳动模范张林



海淀剧院大厅。伴随着欢快激昂的进行曲,身披彩带、微笑自信的张林走上国机集团劳模表彰大会的领奖台。他从徐建总裁手中接过荣誉证书,然后转身,与其他获奖者一道,接受近千名国机员工代表的祝贺和钦羡,掌声雷动。

这一天是2013年4月18日,距离张林初入油品贸易行业之时,已经15个年头。

■ 四个人的艰难起步

张林与油品贸易的缘分,始于1998年的北京国际汽车展览会。当时,嘉实多北京代表找到中汽对外经济技术合作公司(中汽国际前身),探求与公司合作的可能性。领导出于内外贸“两条腿”走路的考虑,希望张林转行从事润滑油销售业务。一向服务组织安排的张林二话没说,就应承下来了。

当时,嘉实多刚进入中国,根本没有品牌影响力,经营难度可想而知。加上当时公司条件并不好,人员和资金都比较缺乏,张林深知这是一场苦战,只能“小米加步枪”,硬着头皮上。他雇了两个业务员和一个仓库管理员,加上他自己,4个人、3辆自行车,开始了“卖油郎”的生涯。

半年的时间,他们跑遍了北京的大街小巷,走访了无数的修理厂和街边店。对方不搭理、给脸色,都是常事。有一次张林去一家街边店推销油品,人家连门都不让他进。后来经过一番软磨硬泡,他终于跟老板搭上了话,但老板没好脸色地说,“行,那你们自己搬吧。”张林一口气就把货搬到了楼上,并且垒得整整齐齐。几次下来,老板被他认真踏实的态度感动了。第四次送货到店里的时候,老板指着伙计说,“都愣着干嘛,还不给人搭把手!”那一刻,张林深深体会到,做生意,诚信才是第一位的。就这样,张林和这家店建立了合作关系,还和老板成为了很好的朋友。

经过艰苦努力,到年底,他们4个人居然卖了30万元的润滑油,获得了2万元的利润。这个起点,现在看来微不足道,但正是这不起眼的星星之火,造

编者按:张林同志是中汽国际贸易三部经理。他在工作中极具开拓精神,执着顽强,在他的带领下,公司的油品贸易从无到有、从小到大,去年销售额达到7000万元。他勇于承担责任,凡事以身作则,他带出来的团队乐观热情,善于合作,获得广泛认可。张林以实际行动,践行了纪学成总裁提出的“团结勤奋、求实创新、优质高效”的工作方针。

就了后来贸易三部的燎原之势。

■ 第一条大鱼

3个业务员、3辆自行车,走街串巷,成本低、风险小,但绝非长久之计。张林时刻想着要钓大鱼。技术先锋、获胜、热情与激情、卓越表现,这是嘉实多公司的核心价值。张林十分认可这些理念,并将其外化于行,终于靠其敬业精神,在2006年钓到了第一条大鱼:金杯汽车修理厂。

当时金杯汽修厂每月销售400箱润滑油,属于这个市场中比较大的客户。当张林找到对方业务人员时,对方态度冷淡,但张林没有灰心,一直在寻找时机。

一个偶然的机会,他得知该客户在北戴河开会,而且决策人员都在那儿。他立刻和业务人员开着一辆破旧的面包车,驶向北戴河。由于时间紧,他就和团队在路上讨论,逐步形成了完善的销售方案。经过三个多小时的奔波,终于到达了北戴河。当张林敲开修理厂经理的房门时,对方先是一愣,得知他们连夜赶来的目的后,十分感动,“从来没有见过这么认真做业务的。”最好的销售不是销售产品,而是销售诚意。正是被这样的诚意打动,当晚,对方就爽快地和张林谈妥了合同。张林赢得了营销生涯最重要的“第一个大单”。

多年后,回忆起那个闷热的夜晚,张林仍然记忆犹新、十分激动。该案例也成为部门销售中的一个经典,而广为传播。

■ “自己做不到的事如何要求员工做到?”

张林深知要做成事,除了领导者个人的智慧和人格魅力,还必须打造一支向上的团队。他认为:以身作则是带好团队的基础。“自己不能做到的事情如何要求员工做到?尤

其在艰难险阻面前,领导干部不能缺席,要站在最前列。”

贸易三部的办公条件艰苦,长期靠自己装卸货物,这些日常最苦的工作,张林始终参加。遇到恶劣天气,他还亲自跟随货车送货,监督行车的安全。

2003年,非典肆虐。公司的业务量减少,张林就和员工们一起整理库房,偶尔有货要送,他就亲自开车送货,把最危险的工作留给自己。他激励团队成员战胜恐惧,保持乐观的情绪。整个团队非典期间正常工作,没有休假,也没有一个员工请假,圆满完成了当年的经营任务。

有一件事,令跟随张林多年的邓艳辉印象深刻。2008年8月4日,有一批货从天津发往内蒙古多伦。8月6日,这批货到达多伦。但天降大雨,工厂并未做好充分的防雨措施,润滑油遇水则乳化,带来了不小的损失。负责此事的邓艳辉把情况向张林汇报后,他果断决定亲赴现场查看问题。他凌晨出发,驱车千里,赶在对方9点上班前,到达现场。对方上班后,第一时间就看到了连夜赶来的张林,他们眼神中无不流露敬意。随后,双方果断采取措施,把损失降到了最低。

张林的应急处理,赢得了客户与同事的认可和钦佩。邓艳辉说,“张总做事就是这样,我们员工吃不了的苦,他都能吃。所以,尽管条件艰苦,但大家都愿意跟他一起干。”

■ “对外要做狼群,对内要做羊群”

对于一名优秀的干部来说,一流的个人素质是基础,更重要的是能带队伍。

张林特别重视打造团队的凝聚力,他为团队制定了严格的规章制度,并严格执行,久而久之,大家认识到,组织纪律是不能开玩笑的。行

动转变,进而带来思想的认同,一切似乎顺理成章。

张林常说:“在外面我们的团队应该是狼群,要凶悍,要一拥而上;但在团队里,大家要互相帮助,互相爱护,要做羊群。”他关心员工,经常和他们谈心,了解想法,帮助解决工作和生活的困难,使他们倍感亲切和温暖。他本人非常喜欢户外运动,常在周末和员工组织活动。他常常徒步穿城,享受行走的乐趣。——他认为,体育活动既能保持良好的精力,而且在户外运动中,团队成员的互相关心和帮助必不可少。因此,他提议设立了职工“主席日”,每个月的这一天,从策划到组织活动、到现场管理以及最后的总结,都交给普通员工完成。这样的活动不仅能锻炼员工的身心、意志,同时也提高了他们的组织协调能力和十分有益。

正是因为张林及其团队的努力和逐步成熟,中汽国际油品贸易节节攀升,目前已经成为嘉实多在中国唯一同时向宝马汽车和路虎汽车提供润滑油服务的公司,也成为嘉实多中国区最大的润滑油经销商和最大的高端合成油品经销商。这两年,贸易三部还搭上了网络销售的“快车道”,仅过去一年,网络销售增长了300万元,业绩有了新的亮点。面对成绩和荣誉,张林十分平静。他认为,自己还不够优秀,中汽国际还有很多比他更辛劳、更勤奋的干部和员工。

如今,46岁的张林最大的愿望是让团队里的年轻人更快地成长。“我没有能够成为最好的球员,就力争做最好的教练吧。我希望带出来更多的年轻人,让他们为公司发展做贡献,这就是我的梦想。”

(本报记者 彭鹏)