

就跑到水池边,把水龙头拧到最大,用冷水使劲冲头,抹了把脸后,又回到电脑旁继续工作。由于长时间对着电脑,他的眼睛熬得通红全都布满了血丝。那段时间,公司的大部分领导都吃住在厂,到了晚上就出去给技术人员买些夜宵,累了把两张椅子一拼就当床睡。

时间很快一天天过去了,眼看标书就快编好,电脑上的文档忽然打不开了,由于当时公司使用的电脑比较陈旧,标书中的图片、资料又多,而且都放在一个 word 文档里面,电脑重启了几次都没用,这个什么都不怕的男子汉在这个关头急哭了,这是他用整整七天才编好的标书啊,他多么希望项目能够中标。这么用心地做事终于连老天也感动了,十分钟后资料打开了,在场所有人员悬着的心终于放了下来。

他是一个把精工当家的人。

他从湖北来,带着初出社会的激情,带着见证精工成为行业领跑者的信念,来到精工,一来就是 17 年。17 年来,他始终把精工当做他心中最留恋的家,也尽其所能为这个家的崛起而奋斗。他刚来的时候,分配去工地。谁还能记得 1994 年的工地的场景?“那时候的工地别说宿舍了,能有大通铺就不错了,有的工地上还没有大通铺,只能自己买张草席睡,就以为天为被,以地为庐了。我还记得夏天工地蚊子特别多,蚊香都不能用,起个烟堆,就是农村的土办法,也只能睡个半晚上,半夜肯定得起来再点火。”“现在跟你说这些,你都没办法想,说出来就跟讲故事一样。”。汤总自嘲的笑笑。

“汤总可为公司着想了,我们去迪拜

办海外分公司的营业执照,特别麻烦,今天要公正,明天要出具证明,只能天天往那边的办事处跑,为了节约成本,通常我们都坐公交,有时候实在急,他坐公交先出发,我们打出租,还比我们快呢。”他是一个温情的朋友。

“不知道‘没有架子’是不是每一个出身基层的领导特性,但是在汤浩军身上,我看到的不仅是没有架子的领导,更是一个温情的朋友,我们在北京的时候,晚上加班做标书,他就陪着我们一起做,还给我们准备宵夜,有同事家有事他知道,肯定帮你想办法,同事家有没有小孩子晚上要管,有没有老人要照顾,他都知道,都会提前安排,尽量让他们能够按时回家,似乎是个百事通。”跟汤总一起北漂过的刘静告诉我。

朴实的技术卫士

华中事业部总工程师余继军

十年感悟:十年精工路,我们一起走过!

于标准的建筑厂房,能够短短的几分钟内提供给客户一份详细的报价清单,在几个小时内完成一份完整的施工图设计,三维建筑虚拟模型不但能看建筑外观的各个方向,还能进入建筑内部了解建筑各个部分的组成,给客户一个身临其境的感觉。这套系统跟商业软件相比在绘图方面具有很大的先进性,在企业中更是绝无仅有,极大地提高了设计人员的工作效率,为公司创造了很大的效益。

2003 年,公司以研发中心为班底在上海成立设计院,他任院长助理,主要负责设计院的日常管理和轻钢技术工作,他在承担公司技术任务的同时积极引进人才,很快设计院就由当时的几个人发展为 60 多人的强大设计队伍,现在其中有部分人已成为公司各个事业部的技术带头人。

助攻销售 探路海外

2004 年公司战略重组,分为轻钢、重钢、空间三个专业公司,他调任轻钢专业公司副总工程师。轻钢公司分为绍兴基地和安徽基地二部分,他在上海负责研发和两边的技术管理。那几年来公司在上海业务一直开拓不理想,轻钢公司没有专门在上海设立销售部门。05 年他主动提出在上海成立轻钢销售,他负责这一全新的工作。在短短一年时间里,他从对销售一无所知到逐渐摸到一点门路,并承接了一个亿的业务,这应该来说是一个非常不错的成绩,且而业务利润和合同质量都很高。

06 年初他协助重钢公司一同事跟踪一个尼日利亚的项目,因公司在此之前并没有真正做过海外业务,公司领导对这个项目并没有关注。经过他和他的团队运作,这个项目有了很大进展。就在这时候公司经营策略发生了改变,要撤销专业公司改为事业部架构,重钢公司的一些人员准备集体跳槽到其它公司,并把这个项目带走。出于对公司的忠诚

与高度的责任心,说服了这位同事留下并一起努力拿下了该项目,总合同金额约 1.8 亿。

2006 年因公司组织架构调整,他服从公司安排在 5 月份到安徽公司,安徽公司设计部因从合肥迁到六安技术人员大量流失,他过去协助他们共同渡过难关,年底又调到绍兴轻钢公司。在此期间,他在上海承接的印度赤司兰能项目业主对精工实力非常认可,他们在印度准备新建一个项目想邀请精工去做,这个项目非常大,总共有 30 多万平方米的厂房,这个业务主要是由他负责去印度洽谈。因为要去印度施工,我们对印度情况一无所知,虽然他通过多方渠道并几次去印度实地了解当地施工的政策、法规、市场方面的问题,但还是因为这些方面的不足没能承接下来。在这之后他又负责印度新德里机场的业务,最后也是因为同样的原因没有承接到。虽然这两个项目没有承接下来,但通过尼日利亚项目的成功经验和这两个项目的失败教训,使公司更加坚定了开拓海外业务的目标,对之后公司成立海外事业部、成功承接海外业务都具有非常重要的意义。

回归技术

2008 年他调到华中事业部任总工程师。华中事业部是成立于 2006 年底,技术基础很弱。他负责全面的技术工作,经过这三年发展,技术工作有了很大的进步,现已能够独立承接并实施重大的空间、高层项目,技术人员也发展为三四十人的强大队伍。

这几年在公司他获得了很多的荣誉,先后获得了 2001 年度“技术标兵”、2002 年度“精功集团十佳青年”、2003 年度“精功集团十佳管理干部”、2006 年度“卓越贡献奖”、2009 年度“管理精英”、2010 年度“十年精工人”等荣誉称号。

S

selfless 无私的
strong-willed 意志坚强的
sweet-tempered 性情温和的



余继军,在精工十年了,他的履历可以划分为三部曲。

技术起家

2001 年他经人引荐第一次听说并接触了精工钢构,虽然此时精工的实力和名气比不上他原来的工作单位,给他开出的条件待遇并不是很有诱惑力,但方总的真诚待人和其描绘的精工未来蓝图深深地吸引了他。他在厦门刚刚结婚买房的情况下毅然选择了千里之外的精工钢构。

他在精工最初的岗位是在上海同济精工钢结构技术研究中心技术研发,借助同济大学的技术力量为精工的今后发展打下坚实的技术基础。第一年的工作主要是负责编写《精工轻钢建筑系统手册》,从主结构、节点、维护系统等方面制定了详细的做法说明和详图,初步形成了精工的产品体系标准,并在后面工作中不断改进,致令仍在公司里发挥着重要作用。

另外,他还完成《精工轻钢建筑系统软件》的设计开发,这是一个集整体建模、计算、商务报价、CAD 绘图、三维建筑虚拟模型于一体的大型软件系统,对

T

thoughtful 体贴的
temperate 稳健的



陈国灿,西北销售公司总经理。“勤快”、“细心”和“执着”一直是他最具有特点的写照,面对工作他是一位上了战场的严肃指挥官。平日的他总是乐呵呵的,面带微笑地和自己的员工交流和探讨工作上出现的种种困难和问题,丝毫没有任何架子。

对于这次当评十年精工人长城脊梁奖,我问他有何感受,他满脸堆笑的对我说:“与其说这是荣誉,更不如说这是公司和领导对我的信任,有了这份信

国之栋梁 灿烂风华

安徽事业部总经理助理、西北销售公司总经理陈国灿

十年感悟:用心做人,踏实做事。

任,我觉得身上的担子更加的厚实、更加的沉重”。他的言辞之间,流露了他这么多年来一直对精工那份执着的热爱。此时,我被他这种精神深深的打动,也是我这个在精工 8 年的老员工需要努力的方向。

部队退役后只有初中文化程度,缺少社会阅历,但有的是热情,98 年正式加入精工销售团队,对于一个陌生的新型行业,当时他没有什么豪言壮志,只是凭着自己满腔的热情,虚心学习,认真做事,从基层一步一个脚印的往前走。正因为此,他先后担任绍兴地区销售员、金华地区经理、浙江分公司经理、华东公司总助、华东公司副总经理、西北公司总经理等职务,承接了四十余项如杭州国际会议中心、新疆国际会展中心、陕西渭南体育中心等一大批标志性工程;获得过一次精功集团营销标兵、三次精工钢构营销状元、五次精工钢构营销标兵称号。对于谈到取得的这些成绩时候,他沉默了,眼光扫了下班公桌的电脑:“我相信菜鸟先飞,总有惊喜!作为一个学历低,基础差,我只能比别人多付出,白天多跑业务,晚上多学专业知识”;并接着说“在精工的这十几年,非常感谢各级领导和同仁在工作上给我诸多的指导和帮助,他们的支

持,才是我业务突破的基石”。

跑业务过程中,遇到困难是难免的,记忆深刻的是:“杭州客运中心项目,当时主管项目的副总经理,从不给我机会让我展示公司的实力,无法交流关于项目情况,关系始终进不去,无奈之际,在春节拜访时我选择了蹲守阵地,时值寒冬腊月,夜晚寒气刺骨,我守候在他的车子旁边,直到这个老总加班后要开车回家时,才发现我站在他的车子边等他,也许是被我这种精神感动,他就对我比较认可了,当然这个机会我把握的也恰到好处,再通过自己各方面努力,最终我们承接了此工程。正如我们方总提出的公司核心价值观:感动自己,才能感动别人!包括后来承接的中国水利博物馆、义乌机场、杭州国际会议中心等项目,一路走来,也是汗水和艰辛陪伴左右”。他细心的向我分享着他的这份成功,感想工作中的我能否将这种精神吸取为己有?

“父母在,不远游”,为何还是要来西北呢?当问到这个问题时,他语气比较沉重,“父母跟我过,在家中我的角色既是一个儿子,也是一个父亲,家庭是我另一个担子,我尽力的想做到一个儿子和父亲的责任,让人人过的体面些,但往往鱼和熊掌不可兼得;来西北第二

年,父亲身体不适,需要动手术,当时新疆会展中心项目到了关键时期,各方面工作都需展开,为了这个项目,09 年基本上有半年时间待在新疆,父亲在病床上,而我却在酒桌上,内心深处这份孝心无法表达,让我觉得很内疚,每次陪客人也都是喝的烂醉,这点,非常感谢我的妻子,是她为我挑起了这个担子,让我能全身心的投入到工作之中”。听完这些话,觉得这个坐在面前的人,并不是我的领导,更像我多年的朋友,感情细腻的

T

tireless 孜孜不倦的
trustworthy 值得信任的



徐国军自 1997 年参加工作以来,一直扎根于精工,践行企业理念,锐意进取,成绩斐然。分别在 2002 年担任精工钢构集团商务设计部方案室主任,2003 年精工钢构集团设计院副院长、副院长,直至目前担任建筑事业部总经理,管理上海精锐、诺派建材以及上海绿筑光能。

用心做事 真诚待人

徐国军作为一名技术出身的管理者,作风严谨。为了一个节点,他会反复和设计人员共同商讨,直至拿出最佳的方案;为了一个商务投标,他会和商务技术部同事通宵达旦,共同完成;作为一名管理者,关心员工的切身利益,从员工出发,制定相应的管理制度及福利体系,获得大家的一致拥护。正是徐总的个人魅力,将精锐人凝聚在其周围,打造了一支有战斗力、团结向上的队伍。

在精工大家庭中,上海精锐作为一家新成立的金属屋面专业企业,在成立初的两年多时间里,一直没有大的发展。2007 年底,徐国军接任总经理一职,面对新的岗位、新的挑战,他以高度的责任感将公司发展与员工成长的重担背在双肩,在不到三年的时间里,上海精锐确立了行业前三的地位,创造了净资产收益率年均增长 100% 以上的非凡业绩,开辟了一

U

unselfish 无私奉献的
upright 正直的



作为诺派建筑材料有限公司的副总工,华孙炬有着丰富的工作经验。1999 年 7 月至 2005 年 6 月在精工钢构设计院担任设计一职,随后作为设计部经理在上海精锐任职,在岗位上华工不仅担当了技术方面的责任,同时体现了其管理方面的才能。在他的带领下,其下属技术部作为一个与其他部门的沟通桥梁很好的为公司的项目做了服务。秉承了精工钢构集团的一脉相承的传统。2011 年 3 月,华工来到了诺派接任副总工一职,开始为诺派的项目工作提供了有力的技术与其他相关支持。

倾诉对家庭、对父母、妻儿的一份歉意。

把家庭和事业的重担都挑起来是陈总思考最多的问题,的确,这几年有很多的机会,只要他愿意,完全能做到这一点,面对不少单位的高薪聘请,既可以重新回到家乡工作,又可以照顾家人的良好环境,但一颗感恩的心让他始终没有为了自己的事情而离开精工,他说:“家庭固然很重要,作为男人,我会权衡工作和家庭之间的关系;这些年,每年是有不少

做专业的事 做专注的人

建筑事业部总经理徐国军

十年感悟:不断自我超越,带领队伍不断进步,与企业共成长。

片属于自己的天空。

2008 年上海精锐销售收入 1.5 亿元,增长 127%;净利润 1890 万元,净资产收益率 142%。彻底摆脱微利局面,成为盈利能力特别突出的优质企业,荣获集团 2008 年度“最佳经营业绩奖”。

2009 年销售收入 4.1 亿元,增长 173%;净利润 5540 万元,净资产收益率 160%。在为股东创造丰厚回报的同时,员工队伍、行业地位、市场形象得到很大提升。当年再次获评集团“最佳经营业绩奖”,成为唯一一家连续两年获此殊荣的企业。特别是 2009 年上海精锐中标“广州新客站-南站金属屋面工程”这个迄今为国内最大的金属屋面工程。该项工程的中标,极大地提升了精锐在行业内的地位,在获得经济效益的同时,收获了广泛的社会影响力,也为集团公司赢得了不错的口碑。

做专业的事 做专注的人 业务的承接直接关系到企业的生存。徐国军亲自参与销售工作的开展,短短几个月,就达到了一名经验丰富的业务员的销售水平,其中所付出的艰辛可想而知。同时小小的精锐有着远大的梦想,那就是成为行业内具有领导地位的金属屋面产品系统集成供应商。从 1200 万元的净资产,60 余人的团队起步,徐国军带领着精锐全体员工,时刻牢记集团领导的厚望,用自己的青春与汗水,生动演绎着什么是用心做事,把不可能变成可能。经过两年多时间的努力拼搏,上海精锐迅速成长为一净资产过亿元,后续成长潜力巨大的公司。

每年刚到 11 月,徐总就会要求做好年度总结与计划的各项准备工作。徐总常跟大家说:“我们每个管理干部不仅是在为自己做事,更是为公司的发展,为员工福利,为股东的回报做事,这样我们的事业才有可能获得成功,才对得起各方面对我们的期望和信任。”

如果说强烈的责任感与奋斗精

神是徐国军取得成功的基础,那么踏实的作风则是他成功的保障。他对承接的每项工程的主要方面都有深刻的掌握,充分了解各种可能存在的问题,有针对性地制定尽可能优化的解决方案。正是这种对客户满意的不懈追求,严谨踏实的工作作风,认真负责的工作态度在为业主创造价值的同时,也为公司自身创造了利润,在一个微利行业实现了高额收益。

只有完美的团队 没有完美的个人 从上任的第一天起,徐总就明确提出,公司首要资源是人才资源,能否培养出一支齐心协力、团结协作、特别能战斗的员工队伍,对公司的发展至关重要。

为了培养员工,徐总经常参与到各部门的工作中去,指导大家如何制定工作计划,讨论工作中存在的各种问题,一起制订解决问题与改进的方案,并鼓励大家放手去干。他经常强调:“只有完美的团队,没有完美的个人。”

在与徐总谈到总经理这个岗位时,他感叹地说:“从一个技术管理者到企业管理者,我经历过一个艰难、痛苦的过程,现在只能说取得了初步的成功。方董经常用“战斗员、教练员、指挥员”来教导我们,希望我们能够依据企业所处的发展阶段、员工队伍的成熟程度、管理基础工作水平等因素,巧妙地扮演好战斗员、教练员、指挥员的角色,不断自我超越,带领队伍不断进步,与企业共成长。”企业的高度决定了一个企业的高度,精锐正是由于有一个永不满足、不断自我超越的领导,才使精锐不断开拓前进,从胜利不断走向更大的胜利。

一支铁血之师,需要有军魂,一个优秀的管理团队,也一定有一个军魂。徐总通过自己的言传身教、身体力行,把团队精神、乐于奉献、成就员工的精工精神注入了每个精锐员工的灵魂与血液,塑造出了一支优秀的精锐团队。

只为专研技术

建筑事业部总经理助理兼副总工程师华孙炬

十年感悟:在精工的十年中,通过一步步的努力,从一名普通员工成为一名管理者,很感谢公司给予一个良好的平台,提高了自身的价值。

回顾华工这多年来的工作经历,在精工钢构集团的岁月磨练了他的能力和技术,使他成长为一名兢兢业业的领导人。

作为公司领导,华工的身上没有丝毫的严肃感,而是给同事们一股平易近人的亲近感。为人直爽,待人真诚的性格使他初来公司便很快与同事间营造出融洽的相处模式。在工作上,华工经常倾听下属的意见,并与之交流,以求更好的工作效率。同时华工也是个非常严谨的人,尤其是在事情的细节上,作为一名设计人员来说,怎样能让自己的设计达到完美,不单单只是对设计的一个创意,还有是它的细节,只有在细节的严谨才能使得设计达到完美。记得听一位设计同事谈起过,有一次在打印设计图纸的时候,由于打印时尺寸选不好打印出来的字迹稍微有点模糊,但是不影响整体效果,但是华工看到了就让他重新打印一份,并且还说是给客户看的,不能有一点的马虎!对于任何一项完成的图纸或者是标书,华工总是亲力亲为地去认真审阅,发现一点问题都会指出来,这对于下属来说不仅仅是在工作习惯上起到了榜样作用,更重要的是,华工这种以自身实践企业文化的精神给大家很大

的触动。

除此之外,华工的开朗健谈和豪爽的性格也是让同事、下属爱戴他的原因之一。华工的开朗体现在他对同事下属的亲近随和,能和他们打成一片,丝毫没有领导的架子。平时休息都能和下属聚会畅谈,关心他们生活中的点点滴滴。出生于绍兴的华工也有着北方男儿的豪迈之气。无论是在生活中还是在工作上,做事不拖泥带水,如果下属在工作上出错就会直言不讳地指出,并一起改正,以求工作尽善尽美。但是直爽的性格并没有影响他对待工作的认真态度。作为副总工,他不仅要在公司指导下属的工作,并且还要时刻关心工地现场的进展情况。因为工作关系要经常出差到现场,监督工程的进展,随后又要马不停蹄的赶回公司继续自己的工作。有时候还要加班加点和下属一起赶工程,这种勤勤恳恳的态度值得每位诺派员工学习。

转眼华工来到诺派已有半年之多,期间为诺派的发展做出了很多贡献。今后仍需要他提供专业的技术和丰富的经验,为诺派未来更好的发展而努力。