

# 何雪松:从预亏5000万到赢利百万

■ 杜宗军

中石化江苏油田非油业务板块-新源公司市场开发与营销部经理何雪松,70后,生在四川,长在江苏。他1995年参加工作,先后换了3个单位数个工种,在新源公司10年磨砺,成长为金牌销售员。

在他的带领下,2022年,新源公司销售团队销售卤水295万方、硝水126万方、元明粉27万吨,创历史新高,销售收入2.16亿元,创造了从预亏5000万到盈利106万的奇迹。

## “搞销售,就别想睡安稳觉”

“晴时备伞,雨时防干”。转行干销售近十年来,何雪松就没睡过安稳觉。特别是2022年年初,卤水销售占近80%的大客户突然要停产,财务预算表上,卤水的销售缺口达200多万方。公司领导反复推演,甚至做好了预亏5000万元的最坏预案。毕竟客户不可能像变魔术一样变出来。

没有一个人,包括何雪松自己都没想到,这个魔术还真变出来了。

“干销售得象四川人调侃‘吃货’那样——‘嘴里吃着,筷子下要想着,眼睛还要盯着碗里’”。一年时间,何雪松不知道度过了多少个不眠夜,从短期合作到长远目标,从拓市增收到提价增效,从自营产品到自主贸易,他拿出整整30页纸的拓市创效方案。带着销售团队,他一次次细化方案措施,艰难地开拓市场。同时,公司大力推行全员营销。

几多辛劳,几多汗水,数不清吃了多少闭门羹,看了多少冷眼,他终于成功挖掘了新的替代客户。瞄准卤水管道前端客户破题发力,创纪录实现阶段性供卤173万方。他们新开拓了卤水养殖客户,实现卤水跨领域、跨区域销售。紧盯下游重要客户二期项目建设,他主动联系提供管道运维服务,实现供卤110万方,成功化解了卤水生产减产停采的巨大危机。

面对大家的祝贺,他却不笑得大开心。因为,他刚刚和公司领导签下了2023年销售卤水260万方、硝水115万方、元明粉31万吨的“军令状”。销售指标涨到了2.2亿元。

春节刚过,他便带领销售团队主动出击,已经与5家客户成功签约,其中元明粉销售最高日发货量突破2200吨。他依然心中压力山大。“去年元明粉产量27万吨,今年满负荷生产,目标是31万吨,每天一睁眼,就得想法卖出1000吨,不然就得压库存。”

## “萝卜快了更要洗净泥”

“萝卜快了不洗泥”,意思是东西好卖,质量就可以放松一点。何雪松却说:“萝卜越好卖,越要洗干净,要想生意做得长远,质量和必须过硬。”

在淮安洪泽湖畔新源矿业公司的生产基地,一眼望去,四周都是利用地下卤水资源进行化工生产的同行企业。“每天一睁眼,看到的就是同行和对手。”何雪松苦笑,“对面是淮盐公司,隔墙就是南风公司,白致公司。简直是头碰头,脸对脸的贴身竞争。”

所以,管销售的何雪松比管生产的还关心质量。每次一到生产基地,他就一头扎进厂区车间生产线,一个个环节监督生产流程,看原料看成品、目视手摸,翻看生产报表,对质量的要求比生产厂长和技术员还高。

优质的产品,优良的服务,带来优质客户,关键时刻给企业最真诚的支持。2019年底至2021年3月,元明粉厂因锅炉改造而停产,将近一年半时间无货可供。铁打的工厂,流水的客户。按理说客户流失无可避免。但对何雪松来说却是个例外,认准了他的客户推也推不走。尽管别的元明粉厂可以低价供货,专注于对外贸易的南京路凯公司,却宁愿何雪松从别的厂家进货,再转手供货。原因就是已经习惯了他长期的“保姆式”服务——全面把关产品质量,全流程全方位供货服务。公司老总说:“有他把关质量和供货,我们睡觉都安稳,换个供货商,多操的心多费的力,比起省那点钱多多了。”就这样,何雪松不但保住了优质客户渠道,还顺便做了3.3万吨元明粉贸易,成为新源公司销售的经典案例。

在元明粉厂恢复生产后,为了尽快全面恢复原有的销售渠道,何雪松带领销售人员用一周时间从江、浙、沪再到山东,辗转两千公里,拜访了十几家客户,确认足量的订单,



●何雪松和生产人员一起把关质量。

保证了正常运行。

元明粉厂年销售30万吨,绝大部分依靠水运才能解决。为确保枯水期运输,他一次次地对接客户细化方案,倒排最晚发货期,每日与船运公司对接驳船到厂时间,同时加大陆地车运频次,加快装卸速度,保证了准时交货。

## “他能把产品卖给同行”

“把对手变成朋友,把产品卖给同行”,这是了解何雪松的同事和领导对他的称赞。

商场如战场,市场份额都是抢出来、拼出来的。但销售又是有“温情”的战争,单纯的价格战,带来残酷的内卷,会让整个行业一地鸡毛,没有胜者。近10年的销售生涯,何雪松深刻地理解了这一道理。他把这个道理灌输给同行的销售人员,在“温情”的较量中把对手变成了朋友,公司面临困难时,给了他意想不到的惊喜。

2022年初,淮盐矿业公司出现了阶段性的卤水需求。得知消息的何雪松,当然不会放过家门口的生意。但朋友归朋友,要把产品卖给同行,好比把大米卖给种水稻的农民,不仅要消息灵通,更需要谈判的艺术。作为身边的同行,新源公司卤水销售的困境,对方一清二楚,谈判一开始就异常被动。对方提出需求量

可以翻两番,但价格必须下调17%,历经20余天十轮艰苦的拉锯谈判,通过阶梯定价策略,何雪松终于拿下这笔64万方卤水的订单。

他乘势而上。持续关注周边企业生产动态,逐户走访调研,成功开发淮安南风公司终端客户,新增供卤109万方;强化老客户走访洽谈寻求下游增量,海洲湾公司销售卤水12万方,成功实现卤水跨领域、跨区域销售,开发了卤水养殖海鲜的福建终端客户。

一座座压得人喘不过气的销售“大山”,硬是让他带着销售团队一点点啃掉、搬开。2022年实现销售收入2.16亿元,完成目标任务的131%,助力公司创造了从预亏5000万到盈利106万的奇迹。看到年终报表那一刻,所有人都为他竖起了大拇指。

作为明星销售经理,他获评新源公司和油田优秀共产党员,公司双文明劳动模范和油田双文明劳动模范。面对荣誉和称赞,他双手乱摆谦虚地说:“成绩都是大家干出来的,我算啥,不过多跑了点路,多流了点汗。”

“去年阶段性需求的两个卤水大客户,今年已经确定不要货,100万方的缺口,必须得新找客户补缺口,不好意思,马上就得上山东。”

2023年,又是需要何雪松继续造奇迹的一年。



## 锦江区应急救援尖刀队伍水域训练

为了在2023年成都百万职工劳动和技能竞赛基层应急救援队伍技能比赛中赛出好成绩,四川省成都市锦江区应急尖刀队于3月25日、26日在德阳展开水域训练。本次训练由锦江区应急尖刀队副队长陈松担任教官,参训人员为成都市锦江区应急尖刀队队员。

训练科目包括水域装备认知和装备训练。学会使用水域救援所需的各种装备(水域头盔、激流马甲、湿衣、溯水鞋、全指手套、水域刀、救生哨、抛绳包、照明灯),在规定时间内,快速完成船只的搭建和装备(包括桨和安全设备)。教官首先进行讲解和示范,并指导队员们正确检查船只设备,保证装载负重均衡,确保安全出行。图为水域训练现场。

陈晓 摄影报道

## 河南油田工会强化创新创效激发创造活力

“咱们油田工会通过强化创新创效工作,激发了员工创造活力,近年来取得了丰硕成果,真是可喜可贺。”近日,刚刚走出河南油田工会十届委员会闭幕会场的委员张伶俐满脸春风地对一同参加会议的代表们说。

近年来,该油田工会组织面对油田后期开发资源匮乏,生产成本紧张的严峻形势,紧贴生产现场开展技术创新、合理化建议、“五小”等群众性经济技术创新活动的同时,又通过加强劳模创新工作室联盟建设,整合人才、技术、设备资源,在主要生产单位探索实施“难题征集、揭榜挂帅”机制,围绕生产难题开展项目联合攻关163项,深化师带徒技能传承活动,组织青老员工结对师徒对子,在各领域开展攻关研究110项。油服中心《油田修井现场抽油杆扶正器快速拆卸装置的研制》项目荣获中国职工技术协会技术创新成果三等奖。

2022年,该油田28项技术创新项目分别荣获全国能源化学地质系统优秀职工技术创新成果一、二、三等奖,获奖总数在中石化集团公司名列第二;另有70项优秀技术创新成果,60项优秀合理化建议得到转化应用,有效解决了一个又一个生产技术难题。

(吕德群 吕游)

## 一台机器人高效“挑大梁”

探访新疆首个煤炭无人化验室

近日,笔者来到新疆天业集团汇合新材料有限公司煤炭无人值守智能化实验室,只见一台机器人正对样品高效自动操作检测并上传分析数据,短短几分钟,30个样品就完成了取样、封装、称重、标码等流程。该实验室工程师李耀杰在化验岗位工作12年,谈起智能机器人的工作成果,感慨万千。

“以前煤炭化验需要5名化验员进行分析操作,一个班下来组员都忙得不可开交,偶尔还会出现操作误差。自从无人值守智能化实验室投运以来,煤质分析中的水分、灰分、挥发分、全硫、发热量等核心检验项目均由机器人完成,较之前人工做样每班次效率提升了50%,出验时间缩短40%,而且全程无人因素干扰,分析结果准确度达100%,智能机器人真是太高效了。”李耀杰激动地说。

2021年以来,该公司在实现原料采样自动化后,依托公司正在实施的“高端煤化工智能管理平台”,瞄准国际最先进的智能检测技术,积极研究开发PLC控制系统,将机器人操作、样品传送接收、工业分析等10个模块和系统数据分析单元深度融合,使用区块链数据存证化验数据,实现机器人操作和数据自动采集分析上报的目标,并建成新疆地区首个煤炭无人值守智能化实验室。

目前,该化验室对企业提升生产效率起到重要推进作用,同时通过大数据分析的应用,对天业集团汇合新材料有限公司原料煤使用调配优化,进一步节能降碳提供关键数据支撑。除此之外,该公司在APC先进控制、大数据分析、机器人巡检、AI天业+SEG培训、人工智能等多项领域均取得丰硕成果。(赵小山 翟杰)

## 商丘市委书记李国胜参加豫酒中原行活动时表示：好酒何处有，好酒在皇沟

■ 本报记者 李代广

3月30日,在河南省豫酒振兴领导小组办公室的支持下,由河南皇沟酒业承办的“豫酒中原行,香醉在商丘”豫酒开年重磅专题活动在商丘隆重召开。

河南省人大常委会副主任刘满仓,省豫酒振兴领导小组办公室副主任、省工业和信息化厅一级巡视员姚延岭,商丘市委书记李国胜,市人大常委会党组书记、主任张家明,市委常委、市委秘书长王金启,永城市人民政府等领导出席会议,来自全省的酒类大商及经销商,省内外主流媒体代表等500多人齐聚古城商丘,共鉴豫酒盛事,共品皇沟馥合香美酒。

商丘市委书记李国胜从商丘的文化、经济发展、酒业发展三个方面作致辞发言,天命玄鸟降而生商,商丘因历史悠久而闻名,是华夏文明和中华民族的主要发祥地之一,是商祖商人、商业、商品文化的发源地,100万年前,燧人氏在商丘钻木取火,开创了历史文明



●图为商丘市委书记李国胜

的先河。未来,在更好地传承保护国家历史文化名城的基础上,努力把商丘打造成国家现代综合交通枢纽国家区域中心城市、智慧美好现代品质之城,致力于实现城市让生活更美好,让乡村生活更幸福。

李国胜表示,商丘是美酒之乡,在酒业高质量发展上,商丘市积极响应省委书记楼阳生同志在2022年2月14日召开的省委农村



●图为皇沟酒业董事长高全友

工作会议上的号召,要着力做强酒业,着力培育酒业重点龙头企业。作为豫酒振兴新势力企业、商丘名片,源自汉兴之地的皇沟酒不仅拥有厚重的历史底蕴,更具融合众家之长酿造技艺的馥合香,好酒何处有,好酒在皇沟,以品质为基,文化为魂,创新营销方式,新时期抢抓机遇,皇沟酒业在实现高质量发展中,迎来了最佳时期。

皇沟酒业董事长高全友作为豫酒企业代表致辞,他说,皇沟酒业坚定目标不放松,稳步提速谋发展,在继承传统酿酒工艺的基础上,于2000年始,在中国白酒泰斗于桥大师的亲自指导下,潜心研酿,历经十余年,终成“一窖生四香”的皇沟馥合香型白酒,以四香馥合、自成一体的独特性开辟了白酒香型的

## 以党的二十大精神为引领 书写淮矿物流贸易高质量发展新篇章

■ 孙润培

党的二十大报告指出,高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务,要加快构建新发展格局,着力推动高质量发展,强调“建设现代化产业体系,加快发展物联网,建设高效顺畅的流通体系,降低物流成本。加快发展数字经济,促进数字经济和实体经济深度融合,打造具有国际竞争力的数字产业集群”,为淮北矿业集团现代物流贸易公司高质量发展提供了理论指引、行动指南和前进动力。

现代物流贸易公司以党的二十大精神为引领,紧紧围绕“做优物流”战略布局,持续探索新模式、开拓新渠道、挖潜新要素,按照做强商贸、壮大物流、升级港航、挖潜电商的发展路径,重点做好提质量、稳规模、增效益、降成本工作,在推进集团物流贸易产业高质量发展中不断展现新作为。

稳规提质,做强商贸板块。商贸板块巩固扩大大宗商品贸易,大力拓展贸易品类和渠道,深耕产业链条,在“煤、焦、钢、化”贸易上深耕细作,把握国家经济运行回归常态化上精准施策,把握国家经济运行回归常态化上精准施策,把握国家经济运行回归常态化上精准施策,增强将市场机会转化为经营效益的能力,同



●淮北矿业(集团)现代物流贸易公司

时严格按照审计、巡视要求开展贸易业务,在做大做强的同时不断提高贸易质量。多家公司同向发力:大树公司聚焦煤焦化产业链条,坚持“以质取胜”,加强渠道建设,大力开拓市场,年人均创利近200万元;信盛公司聚焦钢材产业链条,坚持“品牌制胜”,厚植钢材核心竞争力,进一步拓展淮海经济区和西南钢材销售网络,积极打造“矿用钢材信盛品牌”;相城能源聚焦煤炭市场差异化竞争,坚持“以精博大”,深耕西北煤炭业务,优化海运煤业务,构建优质业务链条;煤联公司聚焦修造加工和废钢再生资源产业,加快业务模式转型升级,工贸一体协同发展,盈利能力不断提升。

降本增效,壮大物流板块。物流板块充分发挥国家5A级和4A级物流企业的品牌效

应,大力发展集装箱运输、“公铁水”多式联运,积极拓展网络货运、中欧班列、西煤东运等业务,以物流运输发展需求为导向,通过链接整合上下游资源、规划设计大宗物流运输方案为客户提供全程供应链专业化服务。供应链科技公司聚焦网络货运平台和增值服务,加快智慧物流一体化平台建设,坚持“以大博精”,深耕精煤多式联运和矿区运输资源整合,服务集团降本,全面提升全程物流和社会化物流综合服务能力;华塑物流聚焦园区运营能力提升,发挥5A级品牌优势,持续拓展园区装卸、集装箱运营、焦炭多式联运和中欧班列业务,大力推进“园区+物流+贸易”一体化运营新模式。加快物流转型发展项目落地,重点推进石台物流园建设,按照“一流设施、一流管理、一流服务”要求,奋力打造“淮海领先、安徽一流的零碳智慧物流园”。

亮帆江海,升级港航板块。港航板块加快推进港口、码头等重点物流节点建设,持续发展优化运力,推动板块由单一的航运业务向港口、航运一体化发展升级。南京航运聚焦“内河运输与江海联运”,坚持“以重带轻”,大力开拓江海运输市场业务和沿江沿河运输新航线,新客户,抢抓“江淮运河”通航机遇,现开通8条精煤内河运输航线,大力发展内河

运力,持续提升内河运量,巩固航运市场话语权。参股内河孙疃码头建设,提前对接客户需求,保障进出(港)口货源,谋划运输航线,上半年即可实现开港运营。

数字赋能,挖潜电商板块。电商板块围绕挖掘利用平台交易数据价值,突出成熟交易产品上下游客户资源挖潜和增值服务,实现交易产品和交易模式的多元化,加大平台推广,提升平台交易规模,培育新的盈利模式和利润增长点。上海金意聚电商平台运营和服务增值,以刘店国家战略储备煤基地运营为依托,发挥信息化技术和电商平台运营优势,加快“线上+线下”深度融合,数字赋能探索大宗商品电商销售新模式,实现淮南、淮北、皖北三大皖煤集团全覆盖,业务拓展至景集集团、上海大屯煤电、徐矿集团、神火集团、六安钢铁,东方煤炭电商平台交易量和溢价金额连创新高,平台影响力和营收能力不断提升。

学在深处,干在实处。淮北矿业集团现代物流贸易公司将以深入学习贯彻党的二十大精神为主线,切实把党的二十大精神转化为践行使命担当的前进动力,在新时代、新征程中踔厉奋发,砥砺前行,奋力开创高质量发展新局面。