

【入职季】

七月骄阳似火,七月热情无限,在这个火热的季节里,有一群人正在经历人生中的一个重大转折——从校园走进职场,从学生转变为职员。在这个七月,浙农也迎来了新鲜的血液。这些职场新人是如何适应身份转变,进入工作状态的?让我们来听听浙农“新兵”的感言。

学农 爱农 志农



在校园招聘会上,我开始了跟惠多利的缘分。从浙江农林大学毕业以后,我走进了这个企业,成为这个大家庭的一员。

作为一名植物保护专业的毕业生,我从进入大学开始就走上了“学农”之路。在学习和实践的过程中,我

从对植物保护完全陌生到开始了解植保,逐渐爱上了这个专业、这个领域、这个方向。在树林里、田地里、实验基地里捕捉识别昆虫,认知病害、学习农药知识、做田间试验,在一次次的实践中收获知识和经验。四年的大学生活,让我与“农”结下了不解之缘,也坚定了我以后要从事农资行业的目标。大学的最后一年时光里,当周围的同学都忙着考研、考公时,我毅然决定找一份农业相关的工作,继续自己的农业旅程。

随着工作的深入,我发现自己在大学所学的知识只是冰山一角,有更多的知识需要我在实践中获取。在一次次下乡过程中,我了解了浙江地区的主要经济作物和土壤环境情况,同时通过阅读《庄稼医生读本》等专业书籍,以及办公室订阅的农资报刊和杂志,吸收更多专业知识。除了练好专业基本功,营销也成为工作的必修课,从第一次到湖州长兴的出差到跟着前辈跑遍绍兴、宁波、台州、金华地区,从学习该如何在一个经销门店

张贴自己的品牌广告,到了解如何去维护客户、如何通过老客户去发展新客户,在营销方面,我要走的路还很远。

回想起来,第一天到公司报到的欣喜,第一天见到领导和同事的忐忑,第一次部门会议的拘谨,第一次部门聚餐的融洽,第一次出差的新鲜,第一次拜访区域公司的好奇,第一次和客户沟通的紧张,第一次参与农展会感受到的热情……数不清的第一次就是我入职以来最深刻最真实的体会。这么多的第一次不仅教会我适应工作,也坚定了我在这涉农领域发展的信心。

年少的我有着不羁的心,向往“虎啸龙吟凌云志,落花流水平常心”所表现的心境。农资行业是一个接地气的行业,需要扎根到经销商那里去,扎根到农户那里去,扎根到田间地头去……在积淀一段时间后,我相信我终将会越来越自信,蓄势奔跑向着未来不断前行。

(惠多利 钱志冲)

生命之书翻开新的一页

6月底,我从学校毕业,离京南下,赴杭入职。其时,杭州正值梅雨季节,笼罩在一片烟雨朦胧之中,全然不同于晴热干燥的北京。天气虽然阴沉,但我的心情却如同艳阳天,脑海里不仅带着美好的回忆,更

有对未来的无限憧憬。

年前的求职季,我和众多应届毕业生一样奔波于大大小小的各种招聘会,投简历、笔试、面试、实习。恰逢机缘巧合,我得到浙农集团办公室综合文秘岗位的面试机会并且幸运地通过,随后来到公司实习,将近一个月的实习期中,在领导和同事的关怀和帮助下,我开始适应全新的工作和陌生的生活。大到集团组织架构、改革发展情况,小到会务

如何摆放茶杯、公文写作时如何措辞,在领导悉心的指导下,我对办公室事务开始慢慢熟悉。冬天的杭州特别湿冷,同事们担心我一个北方人不适应这种天气,关切地询问宿舍有没有空调、被褥够不够用;筹备春节团拜会的时候,与同事一起准备彩排,目睹了同事们牺牲休息时间坚持工作,尤其是正式演出前一晚,大家一起工作到凌晨一点,让我感受到了这个公司浓厚的企业文化和团结氛围……

因为有了这些美好的回忆,等正式入职的时候,我虽然还是作为一名新员工来公司报到,却感觉像回到了自己的家;虽然还是作为一名新同事与办公室的小伙伴们见面,却感觉像分别多日的老友重聚一般。

如果要问成为正式员工与实习期间感受有什么不同,我想最大的不同就是在实现了从学生到员工的身份转换之后,感受到了更多的责任和担当。所谓责任,乃是在人生的新阶段要对自己的未来更加负责,对养育自己的父母、爱护自己的亲友更加负责;所谓担当,乃是在新的工作岗位上对自己所担负的职责要尽心,对自己的工作要用心。告别校园,走进职场,我会时刻提醒自己以高效的方式工作,以成熟的心态处世,以潇洒的态度生活。告别学术的小讲堂,走进人生的大课堂,我会始终坚持终身学习的理念,向优秀的同事、朋友们学习各方面的知识和经验,不断地成长成熟,既在工作岗位上做出好成绩,又在生活中散发新光彩。

有人说,人生就像一本书,每张空白的书页都要由自己一点点书写。如今,我的生命之书翻开了新的一页,即将续写的新书页上,浙农集团是崭新的篇章。我会努力奋斗,为新的大家庭争光,为了百年浙农梦想,把青春的汗水尽情挥洒在这片火热的土地上。

(办公室 王纪枝)

一个新的起点

离开五彩斑斓的校园,走进激情进取的职场,翻开了人生的另一个篇章。我相信自己通过努力,会

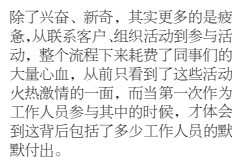
从彷徨走向成功。

2014年12月,我以实习生的身份进入了浙江金湖大家庭,成为了市场部的一员。

2015年6月,我拿到了毕业证书,意味着从学生正式成为了一名公司职员。

带着迷茫的情绪走进了职场,没有清晰的认识,只有一个等待自己去了解的过程,许多虚幻的未来也需要被现实的压力所左右。不知不觉,这个过渡期已经过去大半年了,对于自己未来的路也比学生时代更加清晰。

在金湖的这半年,感触最深的是一个“忙”字。市场策划,其实比我之前想象的要复杂得多,市场部的每一个同事每天都在连轴转,可能是为了一款新车的上市活动,也可能是为了组织一次车主的自驾游。工作内容很琐碎,但这些琐碎的积累给我带来了非常宝贵的经验,与同事和客户的交流让我感触颇深。印象最深的是 BMW Mission3 的交流互动,这是我参加工作后第一次参与到宝马厂家组织的车型活动中,接触到了车展、派对、赛车……



(金昌汽车 庞琦佩)

明日·未来

学生会主席,然而走出了校门,一切都要重新开始。“您好,我是道普石化小郭。”这句话成为我与客户沟通的第一步,每天都要说上很多遍,可能半夜吃语都会说这句话,然而也正是这句话开始了我和客户的沟通,慢慢促成业务,使自己取得了良好的成绩。

当然,在工作初期也遇到了无数困难。由于大学并没有学习塑化专业知识,所以对产品的了解完全是零基础,只能靠死记硬背。实习刚开始的时候,我的工作重心就是在办公室不断阅读与理解自己公司的产品,通过百度与 PPT 不断加强对产品的理解。记忆产品之后,就开始学习打电话寻找客户,记得第一次打电话时,我在草稿纸上写好了第一句开场白,然后用了三天的时间思考如何打这个电话,接下来就是不断打通电话,然后被挂断、被拒绝。如果说熟悉业务考验的是我的学习能力,那么适应

岗位考验的就是心理承受能力,每一次被拒绝,心理就遭受一次打击,好不容易遇到可以开发的大客户才发现已经有人联系……慢慢地又开始做合同、寄发票、做提货单,学习很多东西。

刚开始工作时,为了谈成业务也会想走捷径,面对客户提出的不合理要求也会动摇,一边是公司的制度,一边是一笔业务的成交,陷入两难境地。甚至会觉得,绕开行业规则,转个思维便可以做成的事情为什么要弄得这么麻烦?但是慢慢地,被明日的企业文化所影响,骨子里也有了作为明日人的正气,才理解到这也就是我所处的公司,我们要做的并不只是一味迎合客户,我们有了自己坚持的原则。

我想明日的我会感谢今天的我所做的努力,感谢受的委屈使我更加强大。从这里开始,未来路必然越走越宽。

(明日控股 郭一坤)

穿过严酷的现实 拥抱旖旎的梦想



从2014年7月份开始踏上社会实习,至今已有整整一年了,从最初的茫然无措,到现在的目标明晰,我拥有的不仅仅是一年的实习经历,更是一段最珍贵的成长经历。我一度不清楚自己想要的是什么,只是依稀能看到一个旖旎的梦想。在最迷茫的时候,我收到了华都控股安吉分公司招聘销售管培生的消息。从了解公司整体情况,到华都总公司应聘,再到安吉分公司熟悉情况,度过了近一个月

的时间,中间的等待过程是煎熬而漫长的,最终的结果是喜悦的。

在进入公司之前我曾幻想工作生活将会是怎样的丰富多彩,但理想很丰满,现实却很骨感。为了快速进入工作状态,我必须抓紧学习业务知识,每天重复单调繁琐的事务,不停背沙盘说辞,演练沙盘、跑工地、了解楼盘信息。

在开始的一个多月时间里,我没有接过一个顾客,心中暗自着急,但自己清楚是掌握的知识不够硬,还达不到接待顾客的标准。于是我每天跟着老销售人员进行学习经验,把自己当成顾客一起听同事讲解楼盘,从同事那里取经。除了学习专业知识,我还要学着克服自己的心理障碍,我本身不是个外向的人,并不擅长与人打交道,而作为一名合格的销售,恰恰最需要拥有与人打交道的技能。一开始坐在销售前台时,每次听到电话响起,我都会犹豫要不要接,最终都是让同事接。这样的状况持续了将近一个月,同事实在看不下去,问我:你都来这么久了,连个电话都不会接吗?

被同事说得我很惭愧,我终于鼓起勇气开始接电话,自己尝试了才知道,接电话也不是看起来那么简单。第一次我习惯性地说“喂,你好”,与客户交流过程中因为紧张,说话还有些结巴。接完电话后同事给我提了一些建议:接电话第一句应该说“你好,华都兰廷公馆”,一开始接电话紧张的话就把要说的内容写纸上。在同事的悉心指导下,我开始学着用他们教我的方法接电话,慢慢发现这件事情并没有我想的那么难。在习惯了接电话以后,我也开始逐步学习接待上门的客户,学着像同事一样为客户讲解楼盘,从生疏到熟练,现在已经能应对自如了。

在这个温暖的大家庭里,在领导和同事的帮助下,我一步步从稚嫩走向成熟,也让我意识到困难和挫折并不可怕,可怕的是畏葸不前,即使事情不能如想象中一帆风顺,但是有一个梦想在向我招手,足以支撑我迎着困难而上,拥抱那个旖旎的梦想。

(华都股份 方佳杰)



诚信 创新
卓越 分享



第7期

总第95期

浙企准字第 S047 号

内部刊物·仅供交流

编委会主任:汪路平 副主任:李盛梁 总编:叶郁亭

ZHEJIANG AMP INCORPORATION
2015年7月24日/星期五

浙江农资集团有限公司 主办

体悟四明山革命精神 深化“三严三实”专题教育
集团党委举行“七一”党员活动



省供销社副主任沈亚平调研
中农在线“智慧农资”项目

通讯员 章理巍

7月8日,省供销社副主任沈亚平在集团董事长汪路平的陪同下调研中农在线,听取关于“智慧农资”项目建设情况的汇报。沈亚平强调,“智慧农资”项目作为当前供销社为农服务的重要内容和促进农资企业经营服务转型升级的重要举措,需进一步加快建设进度。

沈亚平在详细了解了智慧农资项目实施进度、存在困难及下一步工作思路后,对中农

在线开展“智慧农资”项目的意见表示肯定,并针对性地提出了具体的指导意见。沈亚平指出,中农在线作为智慧农资主要建设单位,应进一步理清思路,规划今后发展路径,积极应对市场挑战,同时加快银企、校企、政企等合作,加强系统资源融合度,构建新型农资 4S 店服务模式,促进对现有农资供应服务网络的升级改造,推动构筑“智慧农资”应用体系。

西湖区区委书记夏积亮走访浙农

办公室 陈江

7月17日上午,杭州市西湖区委副书记夏积亮率区财政局、区商务局和北山街道主要负责人走访浙农集团,参观了“浙农视界”企业形象展厅,详细了解企业经营情况和发展思路,并就进一步加强与改进公共服务、改善投资环境、吸引企业到西湖区投资创业等有关事宜与浙农控股集团董事长、浙江农资集团总经理李盛梁进行了座谈。浙江农资集团总会会计师兼投资发展公司董事长赵剑平、浙农控股集团总经理助理兼投资发展公司总经理李文华等参加了座谈。

夏积亮在座谈会上表示,通过此次走访,对浙农集团加深了了解,增进了解,并对浙农的发展成绩感到由衷钦佩和赞赏。夏积亮详细介绍了西湖区在扎实开展“三严三实”专题教育、深入实施“五大战略”、全力推进“六区”和“两网两舍”建设方面的有关情况,并感谢浙农集团长期关注和参与西湖区的发展。夏积亮表示,西湖区有很好的产业基础和发展态势,与浙农在汽车流通、金融投资等方面也建立了良好的工作联系,希望浙农能够在不断壮大已有业务的同时寻找新的产业契机,一如既往地参与区域经济发展。对于公司在西湖区发展过程中遇到的

具体问题,夏积亮当场协调有关部门给予积极回应,并表示西湖区将一如既往地做好公共服务工作,为企业创造优质投资和创业环境。夏积亮还提议建立西湖区与浙农集团的日常联系渠道,以方便政府对企业信息的了解以及企业有关问题的及时解决。

李盛梁热情欢迎夏积亮等西湖区委领导莅临浙农集团调研,并向客人介绍了浙农集团历史沿革、改制创业和转型发展等情况。李盛梁表示,浙农与西湖区的关系非常密切,公司在杭最大的宝马 4S 店——浙江金湖便坐落于西湖区,投资发展公司及小贷公司也注册于西湖区。长期以来,浙农在西湖区的企业得到了区委区政府及有关部门的照顾和支持,也切身感受到西湖区在打造文化创意产业、发展电子商务和互联网金融等新兴经济上的决心、诚意与举措。近年来,在浙农着力打造类金融板块、大力发展投资金融业务的过程中,西湖区给予了长期的关注、热情的帮助和极大的便利,公司对此表示感谢。李盛梁说,随着浙农集团的分立运作和有关战略性工作的推进,相信未来与西湖区可以有更大的交集,也祝愿西湖区在建设“美丽幸福的首善之区”征程上越走越越好。

万众一心抗风灾 众志成城保平安
浙农抗击台风“灿鸿”纪实

总经理方建华等一起关注台风对公司的影响,检查和指挥甬台温等地一线经营单位的防台抗台工作,并率领工程队人员对农资大厦作了详细的防漏排查,发现有漏水情况紧急组织堵漏和修复。

惠多利公司在省内经营网点众多,此次抗台任务最为艰巨。在台风来临前,公司多次发出通知,提醒有关单位切实做好抗台防汛准备工作和应对预案。惠多利总经理陈达会赴受灾可能性较大的金华、台州、温州等区域公司检查、参与抗台工作。同时,相关单位严肃落实责任制,以负责人作为第一责任人统筹安排抗台防汛工作,制定完善、可操作的应急预案,划定区域落实到人。宁波惠多利重点对存放在外租仓库、露天堆放的 1300 多吨化肥进行了篷布加固。11 日中午,狂风暴雨将篷布掀起,仓库顶棚也被巨风掀起形成几个大天窗,雨水直泻而下,值班人员紧急组

党办 吴晨

7月3日,浙江农资集团党委在余姚四明山革命烈士纪念碑前组织开展“七一”党员活动,瞻仰革命遗址,缅怀革命先烈,提升党性修养。集团党委书记汪路平作了“三严三实”党课报告,阐释“三严三实”的基本内涵、精神实质和实践要求,并号召集团党员干部争做“三严三实”的好干部。党委副书记李盛梁带领全体党员重温入党誓词,面对党旗以铿锵有力的方式铭记党性修养。活动由集团党委委员方建华主持,各支部书记以及优秀共产党员和优秀党务工作者近 50 人参加活动。

汪路平要求广大党员把“三严三实”的要求落实到浙农改革发展的实践中去,以严的精神、实的作风抓好各项工作落实,把“严”和“实”体

现在抓战略工作上,努力打开浙农发展新局面;把“严”和“实”体现在主业经营上,确保全年目标的完成;把“严”和“实”体现在创新业务上,争取金融业务和电子商务有较大的突破;把“严”和“实”体现在管理机制建设上,保障公司健康稳定发展。他同时要求公司上下加强领导、明确要求,确保“三严三实”专题教育活动取得实效在在的成效。

活动中,集团党委还表彰了 2 个先进基层党组织、31 名优秀共产党员和 3 名优秀党务工作者。汪路平、李盛梁分别向获奖者颁发证书并勉励他们继续奋勇争先。参加活动的党员纷纷表示,要继承四明山革命精神,深入践行“三严三实”要求,立足本职岗位,为实现浙农梦想励志前行。

汪路平赴加拿大考察钾肥市场



浙农爱普 宣凌翔

7月13日至21日,浙农集团董事长汪路平赴加拿大考察钾肥业务,先后拜会加钾 Canpotex 高级副总裁 Matt Albrecht、加钾总部 CFO Dwayne Dahl、加阳总裁 Chuck Magro,就加钾钾肥和新品种肥料领域的业务合作交换了意见,达成了共识。Canpotex 中国总经理杜东海、浙农爱普总经理曹勇奇、副总经理杨向东等陪同考察。

汪路平一行首先赴温哥华加钾总部访问,受到加钾高级副总裁 Matt 先生的热情接待,双方举行了友好会谈。Matt 对浙农客人的到访表示欢迎,并介绍了加钾目前的情况以及未来发展战略。汪路平向 matt 先生介绍了浙农集团情况,并通报了浙农与加钾业务合作的进展。双方一致对浙农爱普公司销售团队在推销粉钾红钾上做出的努力表示满意,并就细节问题进行了沟通。

在加钾有关负责人的陪同下,汪路平一行参观了加钾位于温哥华的主要出口码头 Neptune(海王星码头)。Neptune 码头是加钾的独立钾肥出口码头,有两个钾肥泊位,占地 71 英亩,配有独立的装卸设备,两个大型仓库,可储

存约 21 万吨钾肥,同时配备了先进的传送系统和转载系统。

汪路平还考察了加钾股东——加拿大最大的钾肥公司 PCS 公司位于 Saskatoon (萨斯卡通)的矿井,详细了解矿井情况。据介绍,该矿井是目前 PCS 储量第二的矿井,单矿年生产能力 300 万吨,实际运作不到 400 个人,十分高效,一切井井有条,从未发生过事故。汪路平参观了该矿从开采到处理的全过程,对加钾生产、处理和物流能力表示肯定。在萨省期间,汪路平还与加钾公司总部 CFO Dwayne Dahl 进行交流,双方就各自公司的情况进行了详细介绍,加深了彼此的了解。

汪路平还赴卡尔加里参观了北美最大的农资零售商 Agrium 加铝集团,并与集团 CEO Chuck Magro 进行会谈。Magro 介绍了加铝在北美的发展历史和业务范围,并详细阐述了公司的组织结构和业务优势。汪路平向加铝通报了浙农集团快速发展的历程及各大业务板块情况,表示将学习借鉴加铝模式,积极推进公司农资业务转型。双方还就控释肥的发展和农资业务布局等问题交换了意见。

就开始了有序将车移入公司场地内,并联系公司周边的停车场,借用部分车位停放新车。在宁波凯迪全体工作人员的努力下,10 日晚 9 点,所有的新车安全转移。7 月 11 日,宁波凯迪总经理金磊及相关职能部门负责人全体在公司值班,在巡查过程中,发现车间烤漆房的烟囱被掀断,值班人员当即爬上车间楼顶,把另一根烟囱拆除,防止坠落发生险情,同时将烟囱下面的新车转移到安全位置。事故组在台风中更是加班加点,随时关注客户的动态,一旦客户的车子发生险情,及时安排人员进行处理。北仑港诚别克店落实人员 24 小时在场地值班,并联系施工方配合一起抗台,确保场地和建筑安全。

据了解,由于准备充分、措施到位,应对得当,本次台风对公司经营情况整体影响相对有限,目前相关单位正在开展灾后物资清理和保险理赔相关工作。