

天南地北 新乡人

王振刚,男,汉族,新乡市人,中共党员,1973年出生,毕业于郑州轻工业学院,现为江苏中哲碳光子研发中心有限公司党支部书记、总经理,先后取得北京大学EMBA工商管理硕士学位及美国管理技术大学DBA博士学位,曾获得江苏省淮安市优秀中青年管理干部称号,多次被聘为淮安市盱眙县招商顾问。



王振刚

王振刚:爱拼才会赢

□记者 刘志松



王振刚近照

王振刚,一个2003年就离开家乡独自一人,在外打拼的北方汉子。站在相机的镜头前,他那坚毅的面孔上还略带腼腆和羞涩。

20多年前,王振刚曾是我市一家大型企业的中层干部,在企业将要破产时,其审时度势,毅然离开家乡到东南沿海去寻求新的发展机遇。

刚到上海,身上仅有600元的他和朋友合租在上海黄浦区一个偏远的小镇内。每天他都会去人才市场或者通过各类报刊杂志寻找适合自己专业的工作。

一周过去了,他还是没有找到自己想要的工作。眼看着兜里的钱一天天变少,他只好放低标准,到一家外省驻上海的分公司负责销售拓展工作。跨了个行业,接触的还是新产品,他面临着巨大的挑战。当时面试官也是看他可怜,才动了恻隐之心,额外增加了这个岗位,本来他们计划是要放弃浙沪区域市场的。

面试官告诉王振刚,只给他3个月时间,如果市场没有大的起色,就直接卷铺盖走人,不要再来公司要离职费。

他答应了公司面试官的要求。面对新的行业,他可以说是一窍不通,但这并没有难住他。不懂就问,不会就学,北方人坚毅而不服输的性格在他身上得到了很好的体现。风里来雨里去,在市场上“扫楼式”摸爬滚打了两周后,

他来公司汇报工作,讲起产品已经是头头是道,市场分析也是滴水不漏。他的工作表现很快得到公司主管领导的重视,领导暗中交代经理重点考察他。

功夫不负有心人。一个月的时间很快过去了,在此期间,他给公司开发了3个新客户,并且当月签约、当月打款,销售额达到了26万余元。这个销售额是过去该公司在此区域一年的总销售额。公司一下子沸腾了,很多销售经理都想见见这个初出茅庐的业务代表。

万事开头难,但是只要懂方法,舍得吃苦,任何事情都会一顺百顺。从纺织企业到医疗销售行业,王振刚仅用不到一个月时间,就迅速了解了行业概况、发展规律、未来走势等等,把自己掌握的信息及时传达给客户,与客户建立了互信互利的合作关系。

进入公司的第三年,他发展客户170家,其中大客户70家,勇夺市场增长第一及新客户开发第一的双料冠军。随着市场管辖区域不断扩大,他被任命为大区经理,成为一名主管浙江、江苏、福建、湖北四省的分区经理。他克服各种困难,持续带领团队在各地出差,与下属同甘共苦一起开拓市场,多次取得分区销售额全国第一、新客户开发第一的成绩,不但获得过团队竞赛一等奖,还获得过团队新马泰七日游的殊荣。不满足以往取得的成绩,他不断带领团队发扬协作精神,深挖细耕,积极开拓市场,销售业绩5年间从4000万元突破到了1.2亿元,所负责的区域连续5年成为公司业绩增长最快的大区。之后,他被任命为上海分公司拓展部总经理,主管浙江、江苏、上海、陕西、福建、湖北等省销售事宜。

由于其业绩突出,公司还让他兼职负责全国妇儿线产品项目组长。妇儿线产品被认为是老大难的产品,拓展部同事都不想销售这类产品。王振刚从源头找原因,积极和同事沟通谈心,很快发现了症结所在。他及时建议公司调整市场策略,当年销售额就增长了80%以上。

任何人在一个单位工作久了,就容易遇到职业天花板。王振刚也不例外。2013年,他离开了自己熟悉的行业,应聘进入到江苏一家濒临倒闭的生产企业任总经理,主抓全面工作。这对他来说,又是一次巨大的考验,但是他没有被困难吓倒,而是顶着压力知难而上。

作为总经理,他首先要解决的是企业生存的问题。面对产品找不到销路的困局,他又开始了新一轮的东奔西走。

短短3个月,他把积压两年的设备销售一空,从建厂开始就没有盈利的企业竟然在他的带领下活过来了。工人们喜上眉梢,奔走相告。

但此时的王振刚却没有那么兴奋,因为企业的产品从来没有经历过市场的检验。果然,产品卖出还没有半个月,他就开始接到不少客户的投诉电话。客户说产品质量不行,没有用几天就坏了,要求退货甚至赔偿。这无疑是在给企业的当头一棒。

如何应对以及如何圆满解决这些问题,就成了摆在王振刚面前的一个大难题。是福不是祸,是祸躲不过。王振刚身上的闯劲和韧劲儿又上来了,他带上生产技术人员驾车几千公里,一一拜访客户,积极和客户沟通解决问题。他们的诚意终于打动了客户,客户们接受换货方案,还提了很多有价值的建议。回去后,他们按照客户的建议,对产品进行升级换代,免费发给客户试用,不断听取客户的各种反馈意见,然后再进行调整改变。

一年后,企业的产品发出去,再也没有客户打电话说这不行那不行了。诚信经营为企业的快速发展赢得了宝贵的时间和机遇。

短短几年,王振刚所在的企业就获得了江苏省医疗行业协会颁发的优秀诚信单位和国药励展中心颁发的最具潜力创新奖等多个荣誉。

疫情期间,他们积极发动、联合各地经销商,带头捐款捐物。他们的产品也被中国医学装备协会列入《新冠肺炎疫情防治急需医学装备目录》。

人在外地打拼,心系家乡发展。卫辉市遭遇洪水那年,他利用微信朋友圈,第一时间联络远在外地的新乡人,为家乡捐款捐物,得到当地政府部门的肯定和群众的好评。

在工作间隙,他还不忘家乡父老。在《平原晚报》电子版上,他看到新乡职业技术学院学生割肝救父的事迹后,不顾工作繁忙,亲自带上慰问品、鲜花,到医院看望两父子。此外,身在外地的他还积极宣传家乡的营商环境,介绍相关企业到新乡投资发展。

如今,他怀着那颗心系家乡的赤子之心,仍在砥砺前行,奋勇争先。

