

# 国际营销公司2023年度总结暨上半年市场启动会隆重举行

**本报讯** 2月17日,国际营销公司2023年度总结暨2024年上半年市场启动会在济南隆重举行。山东临工董事长王志中视频参会并讲话,总裁于孟生作重点部署,公司副总经理、国际营销公司总经理王晓辉作国际营销2023年工作小结及2024年工作部署,公司总经理工程师迟峰、副总经理宋晓颖出席。技术研究总院、人力资本发展本部相关负责人,国际营销公司在济人员现场参会,境外出差人员、外籍员工线上参会。

董事长在讲话中指出,结合当前经济形势,预计今后一个时期,国内工程机械行业仍将面临下行挑战。国际营销公司必须深刻认识开拓国际市场的重要性和紧迫性,担负起推动公司可持续发展的重任。

董事长特别强调了海外高端市场开拓的重要性。高端市场是当前海外最主要的出口市场,必须对标当地市场客户满意度高的产品,学会借助外部力量,寻求与专业人士的合作机会;要积极融入当地文化,为临工品牌注入更加开放包容的文化内涵。对于传统市场,海外团队要明确任务,凝心聚力,确保实现公司下达的经营目标。

董事长要求,技术研究总院必须高度重视国际市场产品的研发,紧密结合重点市场需求和客户关注点,加快产品的市场导入。最后,董事长对海外团



总裁于孟生为获奖人员颁奖

队将市场竞争压力转化为推动战略目标实现的强大动力。

于总在讲话中回顾了临工海外业务的优势与短板,阐述了下一步的海外市场发展策略。他强调,目前国际工程机械市场面临的是中国六大工程机械集团的竞争。为了应对这一挑战,临工必须充分发挥自身优势,补足短板弱项,深化市场开拓,加快海外布局。一要精准定位,提高差异化产品竞争力。

二要聚焦大客户业务,合力攻关,精细运营,重点突破;三要夯实服务基础,实施保姆式服务;四要发挥新能源优势,抢占市场份额,谋求市场突围;五要优化渠道结构,提升组织效能,打造竞争优势;六要布局欧美成熟市场,加快发展经济体市场产品导入;七要高质量推进海外布局,加强本地化人才梯队建设。于总还从业绩量化排名、团队优化调整、提升大挖占有率、增强后市场盈

利能力等方面,提出了七项具体要求。

于总最后强调,国际营销公司全体人员务必坚定信念,凝聚力量,聚焦重点,破浪前行,坚决完成2024年各项任务目标,为实现临工国际业务的崭新飞跃而不懈努力!

王总在工作报告中表示,2024年是实施临工海外市场新战略的关键一年,全体国际营销将士将努力拼搏,不负重托,坚决完成各项既定目标,为公司发展贡献更大的智慧和力量。

会上,举行了2024年营销目标任务状授仪式。人力资本发展本部部长李强介绍了海外市场招聘与薪酬激励方案等支持措施。技术研究总院副院长刘淑强分享了海外产品规划和研发技术支持方案,销售、服务模块汇报了2024年目标分解和行动举措。

最后,国际营销公司各模块团队进行了集体宣誓。铮铮誓言表达了国际营销将士不惧困难挑战,努力构建临工国际营销新格局的执着追求和坚强决心。逆势扬帆,不以山海为远,乘势而上,决胜2024!

(国际营销公司 张津)

## 大年三十的坚守——紧抓逾期,严控债权

**本报讯** 为保障公司资产安全,抢抓春节前债权催收黄金期,2月4日起,公司专门设立债权催收指挥部,投资管理公司、营销公司各分公司、各经销商总经理亲自靠上,狠抓落实;债权人员日夜兼程,不辞辛劳,一直奋战至大年三十;还有部分直营公司、分公司债权人员放弃回家过年,坚守岗位;全体人员多措并举,采取上门催收、面对面紧盯客户、拖机催收等措施,确保每日回款目标达成。在各方面的共同努力下,货款催收取得预期效果,逾期率实现有效降低。

2月9日,公司总经理文德刚来到营销公司召集专题会议,现场听取债权催收情况汇报并部署指导后续工作有力有序开展。公司副总经理、营销公司总经理史生勇、总经理助理唐俊斌、王春雷参加会议。

会上,文总对近期债权催收工作成效给予了肯定,要求下一步创新债权管控,分工分区督办,千方百计落实好公司确定的“突出占有率、兼顾利润率、控制逾期率”的营销方针。

文总对钢铁、港口、煤炭、搅拌站等行业大客户及新能源军团营销作了安排部署,要求拉出清单,综合施策、强势进入。同时,对节后中建材入围、重点省份/区域盯办等五个重点项目提出新的要求。

文总强调,营销公司各管理部门要加强组织纪律学习,增强责任心,主动担当作为,在做好债权管控的同时,服务好市场,服务好经销商。

文总的讲话进一步指明了今后一个时期债权管控和营销服务工作的重点方向,提振了营销团队全力冲刺一季度开门红信心与决心,必将激励鼓舞全体营销将士在新的一年里披荆斩棘,开疆拓土,振奋龙马精神,重夺行业地位,捍卫临工荣耀。

(营销公司 成玉杰)

## 副总经理史生勇调研渝陕市场

**本报讯** 近日,公司副总经理、营销公司总经理史生勇先后走访重庆、陕西市场,召开市场启动会,指导近期营销工作。

史总分别听取了重庆力鼎、重庆亿临、陕西鼎新的工作汇报,详细了解销售情况。期间,史总与重庆亿临、重庆力鼎销售人员视频连线,鼓舞斗志。此外,史总还走访了临工陕西经销商。

在重庆市场,史总要求,今年是公司发展关键之年,市场竞争更加激烈,对销售人员提出了更高的要求。大家要认清形势,坚定信心,做到“早动员、先发力,抢开局、赢先机”,“起步就要冲刺,开局就是决战”,斗志昂扬、激情满怀地投入到市场开拓工作中去。经销商老板及各部门主要负责人要充分

发挥带头示范作用,以身作则,做好春节期间的人员调度和重点客户拜访工作。

在陕西市场,史总强调,对战略大客户,经销商要与临工高效配合,联合作战,共同推进,实现大客户业务再突破。要加强人才梯队建设,在做好内部挖掘培养的同时,进一步强化校招工作。陕西鼎新要与临工经销商通力合作、形成合力,一道深耕市场。史总还分享了年后走访其他经销商时总结提炼的一系列成功经验。

通过本次调研,经销商全体销售人员进一步增强了士气,振奋了精神。经销商纷纷表示,必将全力以赴、尽锐出击,奋战首季开门红,确保完成2024年目标任务。

(营销公司 黄玉涛、彭坤)

## E6780H大型挖掘机首发中亚



**本报讯** 近日,2台山东临工E6780H大型挖掘机装车启航,向着目的地中亚进发,这是山东临工E6780H机型首发中亚市场。

中亚市场矿产资源非常丰富,采矿设备需求旺盛。2023年,区域人员多次走访矿山大客户,获取了这项订单采购信息。经过实地调研,邀请客户参观工厂并与竞品全面比较后,最终促使该客户选择购买临工产品,签订了2台78T大挖订单。

在订单发运前,区域服务人员已对代理商和客户完成了该型号产品的操作保养等培训,储备了相关配件,临工细致周到的服务又获得了客户的高度认可。

这批订单的成功发运,完成了临工大挖在中亚市场的更新换代,进一步巩固了在当地采矿市场的领先地位,是临工挖掘机海外市场开拓进程中一个重要的里程碑。

(国际营销 李立军、张石龙)

## 阿联酋紧急SKD订单交付记

**本报讯** 自2023年与临工合作以来,阿联酋大客户代理商业绩显著。为了进一步支持代理商发展,公司专门设立了SKD项目以满足市场差异化需求。

今年初,代理商接到一批90台紧急订单,要求2月初发运完毕。临近春节,交货时间紧,发运任务重,而且由于红海冲突原因到海湾区域的船运航次锐减,费用成倍增加,导致本次订单发运面临重重困难。

需求就是命令!为保订单按时发运,在国际营销公司牵头下,公司各部门紧急联动,业务部,装载机事业部,挖掘机事业部联合行动,制定详细生产方案,紧急备货展开生产。针对SKD发运的特殊性,国际营销公司紧急协调代理商提前沟通

发运方案,并制定详细的装箱计划。代理商负责人为了及时发运,牺牲了筹备婚礼的时间,带领运营负责人来临工监装,在国际营销业务部相关负责人的陪同下到生产性事业部落实发运细节,排除一切风险,保证顺利发运。代理商运营负责人克服语言、饮食、气候等不适应的困难,在工厂车间和青岛拆装厂之间来回奔波,共同修正装箱方案,直至所有订单装箱完毕。最终,90台设备节省了7个高柜,大幅降低了运费成本,提升了产品竞争力。

代理商负责人表示,能在如此短时间内做到订单及时交付发运,是山东临工可靠承载重托理念的又一次生动体现,对临工团队充满敬意。

(国际营销公司 张培强 王旭)

## 风雪骤相向行 接力坚守为客户

**本报讯** 近日,河南临沃一台E6375H挖掘机发往济源客户。前几天还温暖如春的郑州,当天下午骤然起了狂风暴雨。2月21日,车辆在风雪中如期到达河南临沃济源办事处。豫北服务经理在设备接车例行检查中发现,车辆小臂油缸大腔胶管有磕碰划伤,需要更换。事发紧急,河南临沃立即决定调拨一切资源,务必保证车辆准时交付。

21日当天,河南临沃协调洛阳服务经理,拆卸E6415H样机上适配的胶管配件使用。为节省时间,

豫北服务经理与洛阳服务经理约定在风雪里相向而行。由于雪天路滑、高速封控,只能走下道。单程50公里的道路,他们足足用了一个半小时。当天下午,服务经理在雪地里完成换件修复,确保了车辆按时交付客户。

无论风雪骤,临工服务始终坚守承诺。新的一年,山东临工将继续坚持“以客户为中心”理念,为广大客户提供更加优质、高效、专业的服务保障。

(营销公司 周恩东)

## 总经理文德刚分别出席营销公司南方、中部分公司市场启动会

# 兵临城下敢亮剑 新年再战誓崛起

**本报讯** 2月19日,以“重塑信心、提升能力、数字体系、价值聚焦、生存下去”为主题的营销公司南方分公司2024年市场启动会召开。山东临工总经理文德刚出席并讲话,营销公司副总经理、南方分公司总经理刘旭主持会议,区域经销商主要负责人及南方分公司全体人员参加会议。

会上,刘总首先在报告中回顾了分析了2023年南方分公司营销工作,详细解读了2024年发展定位及工作思路。随后,南方分公司总经理助理、服务经理、债权经理、财务经理分别汇报了各业务版块的主要工作计划。

在认真听取上述汇报后,文总在讲话中从“形势与信心、定位与执行、管理”三个方面作了详细阐述。文总指出,当前,国内外经济形势与行业发展趋势逐渐明朗,机遇与挑战并存,我们要增强必胜信心。今天的会议不仅

是一场启动会,更是一次“战前”动员会、宣言会,就像当年苏联红军红场阅兵后直接开赴战场一样,是通往胜利的会议。

文总要求,临工经销商都是行业中的精英,是临工坚定的合作伙伴,一定要坚定发展信心,坚守合作初心,全力执行好公司的各项政策,共同应对市场挑战。各部门在制定政策措施时必须与经销商紧密结合,确保市场占有率与利润率同步提升。

文总强调,南方分公司全体将士要严格执行公司决策部署,充满信心、坚定不移地抓实、抓牢2、3、4月份销售工作,通过真抓实干,誓夺新年开门红。

会上,各军团负责人深入讲解了临工产品的性能优势,并与竞品作了全面对比,为经销商提供了实用的营销策略指导。南方分公司全体经销商负责人逐一表态发言,纷纷表示一定会紧跟临

工发展步伐,抓住机遇,夯实基础,细分市场、精准营销,圆满完成全年各项任务目标。

2月17日至20日,营销公司中部分公司以“一对一”座谈交流方式召开2024年市场启动暨业务洽谈交流会,总经理文德刚出席会议并讲话。营销公司副总经理、中部分公司总经理刘善乐主持会议。山东临沃、青岛鑫隆沃、河南临沃、安徽鑫沃、安徽临沃、江苏苏临、常州德临、湖北临沃等八家经销商主要负责人参会。

会上,文总认真听取了中部分公司关于近两年来市场运营工作总结和新年改进提升规划措施,并与经销商一对一沟通交流后,以“挖潜抓落实、中部必崛起”为主题作了讲话。

文总指出,当前市场竞争更加激烈,但是机遇与挑战并存,一定要吸取前期的经验教训,深入挖潜,做到“补短

(营销公司 刘敏、张磊)

板、锻长板”。公司电装、轮挖、大挖等产品线不断完善,营销公司一线组织架构、薪酬机制改革不断优化深入,为市场营销奠定了坚实基础。各经销商要进一步“三率一流”考核,提高市场占有率,采取有力措施推动重点战略市场突破。只要厂商协同发力,必能赢得全面胜利。

文总强调,经过去年的调整,中部市场已具备了快速提升的条件。分公司全体将士和经销商团队要紧密合作,针对每个市场具体分析、精心策划,创新性开展工作,高效落实公司的各项举措。要通过“目标明确、责任清晰、赏罚分明”的管理,充分激发各级经理的积极性、主动性和创造性,让大家既有压力更有动力,紧密团结、坚定不移地推动占有、利润率同步提升,确保首季开门红,实现中部再崛起。

(营销公司 刘敏、张磊)

后续10组临工矿山设备的租赁事宜。

新疆是国家能源基地,矿产资源丰富,作为面向中亚的经济桥头堡,发展机遇巨大。公司领导走访调研新疆市场后,提出“资源聚焦、精准施策、定向提升”的营销策略,决定成立行业客户中心新疆分公司,支持新疆大客户开发和维保工作。2023年新疆大挖销售60余台,占有率倍增。今年1至2月份,大挖销售20余台,实现首季开门红。

在公司领导及各部门的大力支持下,营销公司必将全力以赴、敢打敢拼、征战“疆场”,在新疆市场打响临工品牌、打出临工气势,坚定不移完成全年任务目标,为推动公司发展贡献新疆大挖力量。

(营销公司 王新平)

## 疆场传捷报 大挖开门红

### 15台超大挖交付新疆市场大客户

**本报讯** “雨水”萌发春意,“吉日”良辰正交机。2月19日,龙年正月初十,10点18分,山东临工一次性交付新疆某露天煤矿15台E6730H大型挖掘机和55台集团产品。山东临工总经理助理、营销公司常务副总经理唐俊斌与客户代表、项目经销商负责人出席仪式,见证交车。行业客户营销中心新疆分公司工作人员参加启动会。

此次交车的客户,是内地进疆施

工客户,实力雄厚。销售经理获得客户购机意向后,第一时间向公司汇报。唐总立即带队飞赴客户公司。经过多轮深入交流和商务谈判,成功赢得客户信任,一次性购买临工产品70台。

春节前,公司生产及发运部门精心组织,周密安排,将设备运达客户工地。大年初二,销售人员便到达新疆,启动设备组装机及交付准备工作。值得一提的是,就在这两天,该矿区经历了

新疆20年来最恶劣的大风沙尘天气,交车当日气温骤降至零下20多度。工作人员不畏艰难,克服大风沙尘和严寒天气影响,全力以赴准备,保证了交机工作如期顺利进行。该客户也于交机当天正式鸣炮开工,恢复节后生产。

交机前,唐总与客户代表深入协商服务合作,达成一致,由临工项目代理建立驻矿维修厂,负责设备维修及配件销售。客户对此非常满意,随即确定了

### 千磨万击还坚劲 任尔东南西北风

蒙东区域涵盖3盟2市,面积67万平方公里,比4个山东省还要大,地广人稀。当时内蒙古鑫盛临公司内部经营业绩下降,团队信心严重不足。面对艰难险阻,他审时度势,积极作为。

抓管理:全员培训专业知识,提升团队协作能力;成立大客户项目组,专项负责招标订单业务;试点服务车改、降费增效;提高后市场配件提成比例,试点分公司承包制度改革;积极引进行业精英,细化考核指标,推进全员营销。

强营销:发展区域分销,行业项目经销、标杆客户助销,拓宽销售网络;增加市场参与度,逢单必争;梳理大客户资源,维护现有大客户,重点攻克竞品关键客户;与矿山大客户形成战略合作关系,提升重点产品销售占比。

控风险:催收老债权,减少公司损失;严控新风险,降低逾期率,颗粒归仓;筛选无风险、高诚信的标杆客户,强化合作;发展旧机处置渠道,提升周转率,盘活现金流。

### 路漫漫其修远兮 吾将上下而求索

业绩来源于客户,来源于市场一线。他深刻明白客户才是企业生存的基石,只有始终坚持以客户为中心,满足客户需求,才能在竞争中

立于不败之地。面对瞬息万变的市场,他带领团队主动出击,积极寻找机遇,为公司赢得更大发展空间。为了更好地了解市场动态,他经常带着自己的“战略物资”——煎饼,深入一线与客户直接交流,听取他们的真实需求和意见。

### 宝剑锋从磨砺出 梅花香自苦寒来

又是一年岁末寒冬,在365个昼夜兼程里,在刘朝平“一年行军十万里,煎饼吃了四百斤”的奉献精神感召带领下,内蒙古鑫盛临全体成员积极进驻、奋发作为,取得了全年整机销量突破300台,挖掘机占有率提升5个点、装载机占有率提升3个点的优异成绩。

勇于担当,就没有翻不过的山;敢于负责,就没有跨不过的坎。从创业初期的“艰苦奋斗、无私无怨”到新时代的“勤敬业、忠诚奉献”,临工精神始终指引着全体临工人奋勇向前。刘朝平以积极向上的姿态,踔厉奋发、主动作为,不正是在新时代临工精神的生动写照。

面对当前更加严峻的市场竞争形势,全体营销将士,特别是各直营公司的主要负责人,更要认真学习刘朝平,勇做临工精神的践行者,誓将临工精神落实到实际工作中。

2024年的“攻坚战”已经打响,全体营销将士正昂扬斗志,以临工精神为指引,向着新一年的营销目标奋勇向前。

(营销公司 卢超、王楠楠)



刘朝平在山东临工2024年商务大会上接受表彰

一场艰难困苦、玉汝于成的市场搏击,一段激励人心、催人奋进的营销故事,随着400斤煎饼的跨省之旅,徐徐展开……

近年来,工程机械行业持续下行,市场竞争愈加残酷。2023年成立的蒙东区域直营公司内蒙古鑫盛临,在总经理刘朝平的带领下,逆势出击,主动作为,扭转市场困局,取得了“装、挖占有率双增长”的优异成绩。

2022年末,时任华北战区副经理的刘朝平接到公司命令,立即前往蒙东区域交接工作。来不及准备,1000公里的行程路上,随车常备的“煎饼和大酱”解了“粮草短缺”的燃眉之急。从此,刘总和“吃不完”的随车煎饼,见证了山东临工在蒙东市场的逆势“狂飙”!