

领导干部应切实履行“第一责任人”的责任

在年底目标冲刺的过程中，公司在强调每个人责任的同时，指出了各级领导干部是分管部门实现目标的第一责任人。具体地说，就是轮值总裁是公司实现目标的第一责任人，事业部老总是分管整个事业部实现目标的第一责任人，服务中心主任是本服务中心实现目标的第一责任人，服务部经理是本服务部实现目标的第一责任人。研发、生产及各职能部门也不例外，同样逐级落实了实现目标的第一责任人。

所谓第一责任人，就是首先承担责任的人。他们要对自己分管部门的目标实现全面负责，对目标没实现、工作出现问题要第一个承担责任。责任清才能敢担当。如果第一责任人缺乏清醒认识，没有把实现目标、培养团队当作自己的主责，就是领导不力。那么，第一责任人如何才能切实履行好“第一责任”呢？

首先，第一责任人的一切工作必须紧紧围绕实现全年目标来开展。

第一责任人每天都要面对大量来自市场、产品和队伍建设等方面的工作，要想在各项工作中做到游刃有余，把责任履行到位，就必须保证自己的每一步工作都紧紧地围绕目标开展，做有价值的事情。优秀的团队，无一不是紧紧咬住全年目标，克服一个个困难一步步走过来。只有每做完一项

工作就向目标靠近一步，才能使事情按照预定计划发展。所以，第一责任人必须依据公司的经营目标和方针工作，结合分管部门的工作特点和市场情况，首先制定好分管部门和下属员工的冲刺目标、月目标、周目标，然后制定一份详尽的工作计划，落实目标、关键行动计划、时间和责任人四个要素，确定每一天、每一步的工作该怎么做，该怎么保证效果。要记住，目标是责任的前提，要在履行责任的过程中不断地靠近目标、实现目标。

其次，第一责任人要积极主动解决影响目标实现的各种问题。

目前，影响部门和公司实现目标的一个问题，是个别领导干部放弃责任、丢失目标，没有真正尽到“第一责任”应尽的责任。其具体表现为不学习、不理解、贯彻执行公司制度，没有按公司制度履行职责，做事没有按照公司的流程，而是我行我素，随心所欲；对于其他同事好的思路、做法不学习，不追求能力提高，甚至不屑一顾，自以为是；在解决问题时，不求证事实，主观臆断、滥下结论；对市场运作的思路不清晰，在指导员工时，没有基于事实进行指导，凭经验指导工作或指导粗而不细等。因此，第一责任人一方面要积极提高自己的业务水平和综合能力，另一方面要始终坚持用价值观带队伍，

积极把妨碍目标实现的每一个问题找出来，分析原因，制定解决措施，指导下级执行到位，把影响目标实现的因素转变成促进目标实现的因素，直至问题得到完全解决，目标逐步实现。

海洋王的领导干部要认识到

“第一责任”的光荣和责任。因为只有第一责任履行好了，下级、员工的愿望才能得到提升，才能以正确的方法持续追求更高的目标，从而不断地给客户创造价值，推动公司快速向前发展。

快速反应

在自主经营导向下做价值型员工

当前，大家都在努力冲刺业绩，但是开展好自主经营，关注产出价值也是非常重要的事情。自主经营不仅是一种意识，更是一种能力。衡量自主经营能力标准，就是量入为出的经营原则，就是看你创造了多少价值。过去我们认为只要做事就没有问题，但是现在我们更强调要做正确的事，做有价值的事，不要盲目做事情，做无谓的事情，要努力把自己打造成为一个人有价值的员工。

我们现在处的一个时代，是逆水行舟不进则退的时代，未来的发展取决于今天的经营。一个企业、一个人不懂得经营，不会经营，那么被时代淘汰是必然的。日本丰田在汽车业竞争白热化的今天，不仅依然保持汽车界龙头老大的地位，而且一直也是汽车行业最赚钱的企业，这与其具备高超的经营能力有很大的关系。丰田的质量管理、精益生产、成本管理等，都体现了高度自觉的自主经营意识。海洋王现在虽然是专业照明行业的领先企业，但是如果搞粗放式增长，不讲经营效益，不讲经营产出价值，那么将来也有可能被时代所淘汰。

首先，自主经营是一种意识。我们现在有的员工这种意识还没有完全培养起来，做事情不讲质量；干工作不讲效率，拖拖拉拉；市场投入比较盲目，不讲成本，这些都是缺乏经营意识的表现。包括销售回款，有的员工也拿不出有效的办法来解决。这

些问题都说明，培养员工的经营意识、责任意识仍然任重道远。面对这些问题，都需要在日常工作中时刻有成本的概念。像市场投入，我们在平时就要养成经营意识，算好每一分账，注重投入产出比；像回款工作，更是要在事业部、公司的指导下，将其摆在提升业绩同等重要的位置，想方设法一个个去解决。

其次，自主经营是一种能力，这种能力不只是体现在组织的管理能力上，也体现在我们每个人的日常自我管理上。比如现在我们市场销售人均绩效还不是很高，特别是与优秀的企业，像华为等相比，还存在很大的差距。另外在职能部门，自主经营能力也不平衡，有的部门创造的价值多，有的部门创造的价值还很少，特别是人均产出价值就更低。所以，提高每个部门、每个服务中心的经营能力，首先要从培养每个人的经营能力入手，只有提高了单产，才能提高亩产。

过去，一些行业事业部、服务中心，虽然销售业绩保持了不错的增长，但是就是因为经营产出价值拖了后腿，从而影响了发展。今年各个部门、各个服务中心，要认真总结经验教训，深入开展自主经营，将经营贯穿到日常工作和日常管理中，强化基层出单，提高人均绩效，提高每个人的经营能力和创造价值能力，这不仅关系到个人的发展，也关系到海洋王的发展。“营”现在，才能“赢”未来。



11月9日-10日，各行业事业部分别在深圳、武汉、郑州、西安等城市举行了2019下半年销售系统QCC发表会。下半年推行的QC课题以“解决圈长自身业务方面担心、害怕、畏难、不自信的问题”为主。参会的QC小组各展其才，将工作中存在的问题、改进措施及取得的成果以丰富、生动的形式展现出来。根据各个小组的表现，最终评选出了一、二、三等奖和优秀奖。其中，获得一等奖的小组将代表本事业部参加年底的公司级QCC发表赛。

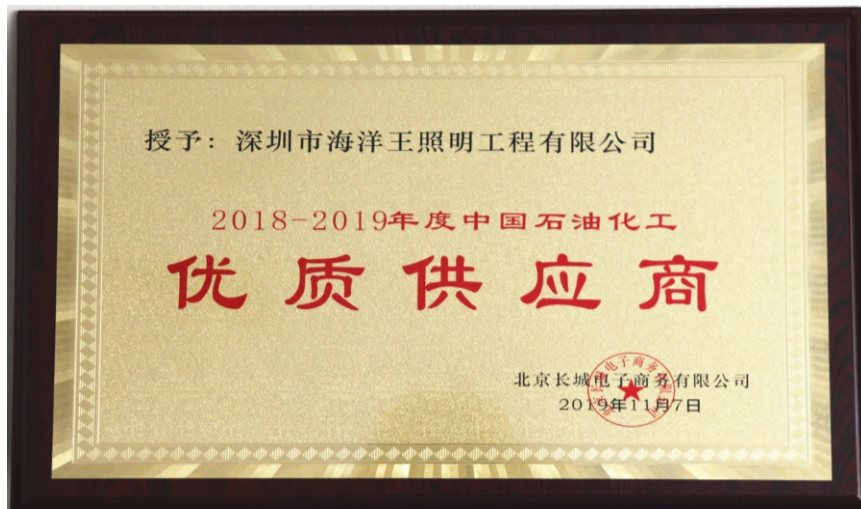
海洋王荣获“2018-2019年度中国石油化工优质供应商”称号

11月7日-8日，2019（第四届）中国石油化工行业物资采购年会暨“2019·大变局下石化经济高质量发展”大会在北京隆重举行。海洋王照明作为中国专业照明领域的领先者受邀参加了本次行业年会。

本届会议聚焦2019年石化行业面临的国际政治经济环境变局，探索石化行业经济高质量发展路径，研究探讨石化物资采购与供应工作的发展创新，交流企业转型升级经验，确保来年物资采购与供应工作顺利圆满完成。会议云集了众多国内外行业优质的生产商、供应商。在优质合作供应

商展示环节，大会为荣获“2018-2019年度中国石油化工优质供应商”的企业单位代表举行了颁奖仪式，公司石化事业部副总经理李明出席会议并接受了颁奖。

公司自成立以来，一直孜孜不倦地追求卓越质量。从全国质量奖、戴明质量奖，到前不久荣获的“全面质量管理推进40周年杰出推进单位”，海洋王在质量追求的征程中攀上了一个又一个高峰。此次获评“2018-2019年度中国石油化工优质供应商”荣誉称号，代表了国内石油化工行业对海洋王的再一次肯定与鞭策。



第十七届“海洋王杯”篮球赛火热进行中

为加强团队建设，增强团队凝聚力，活跃员工业余文化生活，第十七届“海洋王杯”篮球赛于10月28日正式开赛。比赛在光明总部篮球场、松山湖篮球公园举行，职能队、事业部、技研队、供应链队、品保队等5支队伍参赛，赛制为循环赛、半决赛、决赛，共三轮7场。

目前，比赛正在火热进行中。就在11月12日傍晚刚刚结束的季军争夺赛中，品保队战胜技研队，获得季军。此前在半决赛中出线的职能队与事业部，将在11月22日的第四届总部趣味运动会当天争夺冠军。让我们拭目以待！



济南网电服务中心开展读书辩论赛活动

2019年下半年“同读一本书”活动在如火如荼地进行中。为更加深入地理解和学习王淦昌敬业献身、艰苦奋斗精神，同时加强同事之间的交流互动，锻炼大家的交流能力，加强团队凝聚力，10月14日上午，济南网电服务中心开展了《王淦昌传》读书辩论赛活动。服务中心全体人员参与了本次活动。

通过初步选拔，在全中心内选出了8位辩手，以4人为一组，分别组成了正、反两方代表队。正方辩题为：王淦昌的成功是源于他“坚决服从国家命令，隐姓埋名以身许国”的敬业献身精神；反方辩题为：王淦昌的成功是源于他“亲临生产一线，与年轻人同甘共苦”的艰苦奋斗精神。正反双方围绕各自的辩题，条分缕析地分析、辩论，同时还结合工作和生活案例进行了说明。在驳立论环节和质辩环节，大家你来我往，毫不示弱，紧紧地抓住对方的论点漏洞进行激辩。

正方代表队认为：说起“敬业献身”，古有岳飞刺字精忠报国，文天祥过伶仃洋、正气歌；近代有王淦昌、钱学森等老一辈科学家为国防建设和国家发展鞠躬尽瘁、死而后已。王淦昌为了国家的发展需要，几次居家搬迁，为研

究国家机密武器，化名“王京”隐姓埋名……如今的中国飞黄腾达，我们的生活衣食无忧，这些都是伟大的英雄先辈拿血泪换来的。也正是这种敬业献身精神才锻造出一位伟人。“革命是块砖，哪里需要哪里搬”的敬业献身精神，值得我们每个人去发扬、去学习！

反方代表队认为：为了让原子弹爆炸成功，当时已经50多岁的王老带领着年轻人一起奔波于长城内外，跋涉在荒山野岭之中。在恶劣的自然条件下，他们克服水土不服等重重困难，艰苦创业，最终突破了一个又一个科学技术上的难关，闯过一道又一道实验上的险滩。这种艰苦的奋斗精神正是王老成功的因素。在我们的工作中，同样需要这样的艰苦奋斗精神，积极寻找跟班、上会机会，不怕苦不怕累。以目标为导向，以解决客户问题为己任，在平凡的工作岗位中艰苦奋斗，实现目标！

经过激烈的角逐，最终，正方代表队王姣、曲俊豪、章文广、戚家领赢得了这场辩论赛的胜利；正方四辩戚家领获得了感人肺腑奖；反方一辩李雪获得了最佳辩手奖、现场人气奖。主任对比赛进行了总结，并对获奖人员颁发了奖品以示鼓励。

（济南网电服务中心供稿）



沈阳网电服务中心开展《王淦昌传》朗读赛

四季度冲刺阶段，读书活动同样不能落下。10月下旬，沈阳网电服务中心开展了2019年下半年“同读一本书”读书活动暨《王淦昌传》朗读赛。在主任及读书小组的带领下，服务中心全体成员共同观看王淦昌纪录片、分享读书心得。

为打破传统的读书形式，此次读书活动进行了一个小创新——采用成员录音读书的形式来进行读书共享，新颖的形式使大家对读书产生更大的兴趣，加深对书籍内容的理解与感触。随后，读书小组还组织了一场朗读赛。每个服务部派一名代表上台进行朗读，结合工作分享阅读心得，展示部门风采。精美的PPT搭配背景音乐，选手们声情并茂，用真挚的情感将自己读书后的领悟和认识娓娓道来。

服务中心一直以来认真对待每一次的读书活动，就是为了让大家都认识到读书的重要性。读书活动不单单只是读书，每个人还要有收获。把学习到的东西结合到实际工作中，让我们

的工作有方法，生活有目标，树立自主学习的意识，学习有效做事的方法技巧。打破成规，重新审视自我，增强个人思维能力，提高团队的学习氛围，共同进步。

参与“同读一本书”活动，大家收获颇丰，也都有较深的感悟，每一篇读书心得都尽善尽美。通过学习不断地提升自己，努力实现自己立下的目标，是我们每一位成员奋斗的动力和执着。接下来，服务中心将继续跟随公司的脚步，养成多读书，勤思考的良好习惯。学无止境，与汝共勉！

（沈阳网电服务中心供稿）



海洋王照明亮相中国（克拉玛依）国际石油天然气及石化技术装备展

10月15日，第五届中国（克拉玛依）国际石油天然气及石化技术装备展览会在克拉玛依市会展中心召开。两年一届的中国（克拉玛依）国际石油装备展览会，是中亚地区十分重要的石油石化专业展览会，在石油石化行业具有很大的凝聚力、影响力和推动力。来自国内外的394家知名企业，汇聚一堂，展示国内外石油石化行业最新技术与装备制造成果。海洋王作为国内专业照明行业的领先者，携带了多款专业照明设备产品和专业照明解决方案参展。

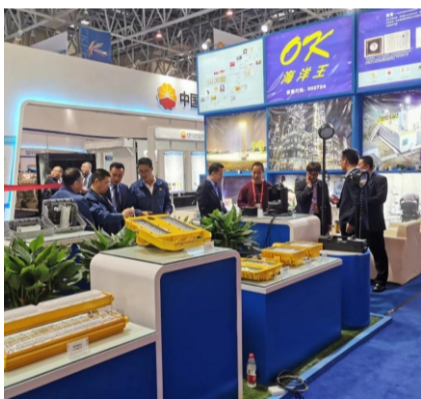
这是海洋王第五次参加这个展会。本次展会，展出了包括移动智能照明灯塔、多功能4G作业终端、便携式应急照明灯具、图像采集类固定移动灯具等产品。其中包括多款最新研发的移动4G类产品。新产品的体积相对较小，更便于客户携带外出作业，功能方面也更强大。在细节设计上，灯具具有电量显示功能；在充电器设计中，采用与手机充电器通用的设计，即无需使用特定充电器，用手机的充电器也能给灯具充电。

为客户解决了充电器丢失无法充电，在野外长时间工作可以使用车载充电器进行充电的问题。

现场有很多客户都是海洋王的老客户，也都使用过海洋王灯具。对比了新老产品的功能、性能、特点后，肯定了海洋王的技术研发能力。海洋王的工作人员热情而真诚地接待每一位来访人员，仔细倾听、解答客户提出的问题，为大家提供咨询服务和现场演示，受到了客户的普遍欢迎，得到了客户的青睐。

此次展会有效宣传了公司品牌，展现了公司的企业文化，搭建了与客户交流的平台。海洋王将继续秉承“求实、求新、求发展”的宗旨，继续开发符合现场实际需求的新产品，为客户带去更加专业的照明服务，致力于解决客户现场的照明问题，成为客户最信赖的合作伙伴。

（克拉玛依服务中心供稿）



上铁服务中心与客户进行QCC学习交流

10月30日，上铁服务中心应邀与某机务段客户开展了一场针对QC成果撰写的学习交流会。服务中心刘主任向全段QCC相关人员分享了海洋王QCC管理及相关知识经验。

该单位是公司的重要客户，一直以来都十分重视推行QC活动，前期QC骨干不断走上管理岗位，面对新一轮QC工作，分管领导很是重视。当他们了解到海洋王获得戴明奖，并有着丰富的TQM推进经验时，决定邀请我们一起开展了这场针对全段QCC相关人员的学习交流会。

会上，刘主任作为主讲老师，从QC的必要性、QC的八个阶段、QC工具的使用以及圈长工作的开展等方面逐一进行讲解。年轻的职工们认真听课、积极提问，将开展QC工作时遇到的难题向老师探讨交流。例如：运用车间大多是火车司机，比较分散，在组织圈会时有困难。对此，刘老师提出了“丰富圈会形式”的解决办法——除了可以组织视频会议，也可以将组员的共同爱好作为组织圈会时考虑的一部分：喜欢运动的就

在运动场开圈会；喜欢美食的就一起吃个火锅……总之，轻松有趣、志同道合、头脑风暴，小组氛围也会越来越好。

除了年轻的职工，会上也有一些比较资深的QC管理人员，大家相互交流、切磋、学习，气氛融洽。这次学习交流会，客户表示受益匪浅，解决了他们的许多困惑，也对QC有了更深入的理解。

两个小时的交流时间很短暂，对于很多刚接触QC的职工也许只是一次启蒙。QC本就是一个持续改进的过程，我们与客户做了沟通和承诺，针对后期的交流及活动的推进，只要他们有需要，海洋王时刻准备着！

（上铁服务中心供稿）



用心服务，提升自我价值

10月9日下午，服务部接到客户通知，作业现场有6套BPC8765灯具因故不亮，需要维修。因客户工作的特殊性，一般几个月才能赶上一次大修井机整修的机会，我们也只能在这个时候进行维修。客户要求10月12日当天务必完成维修任务，确保夜间不耽误生产。

时间紧、任务重，又到了检验海洋王人快速反应的时候了。在接到通知时，服务部经理详细记录了灯具不亮的情况，之后与我讨论导致灯具故障的原因，预判维修时可能会出现的问题，提前做好维修准备工作。当时服务部维修配件不足，经理积极联系，准备好各类维修配件，所有准备工作都在紧锣密鼓地进行，为按时顺利完成维修做好准备。

服务部在天津市，而客户单位在河北沧州市沧县，两地相距180多公里，坐车需要两个多小时。前期与客户沟通好9点前到达客户现场，但为了不耽误客户，尽快到达尽快解决问题，我与经理于12日早上6点出发，最终我们比预定的时间提前了半个小时到达。预先跟客户沟通在厂区大院维修，因设备部和生产部意见不统一，灯具没有拿到厂区大院。为了不耽误时间，吴经理当机立断，与客户沟通到修井现场进行维修。于是我们继续前往修井现场，途经道路坑坑洼洼、凹凸不平，经过了40多分钟的颠簸前行，终于在9点20分到达修井现场。然而客户井场正处于搬家状态，吊车在起吊各种板房、平台、工具箱、油管等，现场一片混乱，维修工作还不能进行。

等待是煎熬的，到了11点30分修井车放好后，才开始正式进行维修工作。修井架子车立起来的时候，看似空间很大，倒下后才发现架子里空间异常狭小，井架上全是黑色原油，这

给维修工作带来了极大的困难。但经理和我没有过多犹豫，我们快速投入工作，将灯具安装在井架上。

维修的时候我们整个身体完全进入到狭小的空间里，拆灯、更换驱动等每一个动作都变得异常艰难。因为井架上布满原油，空气里都充斥着难闻的气味，我们红色的石油工服也很快沾染了污渍，手、脸部和头发等裸露的地方也被粘得黏糊糊的。然而即使条件再艰苦，我们也要完成灯具维修。维修开始之后，我们一刻也没有停下来休息，经过近8个小时的连续工作，我们的体力透支得厉害，强忍着疲惫，终于在晚上7点全部维修完毕。

当通电后，看到一盏盏灯亮起的那一刻，感觉就像看见了一颗颗漂亮的星星，美丽极了。我和经理相视一笑，喜悦的心情弥漫在我们的心间——终于按时完成了维修！一天的功夫总算没有白费。

负责任、有质量的售后服务，也得到了客户的一致好评和认可，客户说：“你们很棒，海洋王值得信赖，下次换灯还选你们！”听完这些鼓励的话，身体的疲惫感瞬间消散了，空虚了一天的胃也得到了精神的慰藉，似乎都没那么饿了。还有什么比得到客户的认可更令人喜悦的吗？

用真诚赢得信任，用耐心获得理解，用细节决定成败，用服务提升价值。为了提高核心竞争力，作为与客户直接接触的一线人员，无论客户现场环境如何艰苦，我们始终要践行艰苦奋斗精神，运用六大工作手段，把服务做到极致。与竞争对手的差异化就体现在这一点一滴的付出里，相信只有比竞争对手付出更多，获得客户的高度认可，才能让自己在竞争中立于不败之地。

（天津石化服务中心大港油田服务部 张建）



最美海洋王人

为了践行“奋斗”的核心价值观，通过在公司各部门寻找始终保持艰苦奋斗精神、脚踏实地追求更高目标的最美员工，以及深度挖掘和学习最美员工事迹，传递最美正能量，公司组织和开展了寻找“最美海洋王人”活动。希望全体员工善于发现美、学习美，爱岗敬业，奋斗拼搏，争当最美海洋王人。以下，分享10月份部分销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。（由于报纸版面有限，想要了解、学习详细的优秀事迹，请进入海洋王微信公众号，点击底部菜单栏“公司信息-最美海洋王人”即可查阅。）



巾帼能手

郑州大型企业服务中心 吴爱玲

直面挑战，奋斗不息

2012年2月，我加入了海洋王，看到身边的诸多优秀的经理，深切认识到：有多少付出，就会有多少回报，海洋王拥有平等的竞争平台，是值得我奋斗的企业。

2018年底，A集团第一次有规模地招灯具的标。那时，我去矿山拜访客户，山路蜿蜒崎岖几十公里，连导航也失灵了。于是我决定走路上山，一路循着当地村民指引的方向，1个半小时后终于找到了地方。从客户C工那里，我了解到项目总指挥、技术总工、电气部长、物资部等关键目标点的基本情况。

产品上得到客户的认可，方有胜算的把握。通过多次和不同部门沟通，引导物资部拆灯对比，从生产工艺、驱动封装形式等拆分讲解，客户对我们的产品优势有了进一步的了解。可是，招标办要求留下灯具和照度仪，他们自己测试。客户会怎么测试？测试的数据对谁有利？我不想被动地等待结果，通过反复争取，客户最后答应我可以跟着一起测试。在测试时，我让客户先测试了同行产品。同时基于对公司产品的了解，在测试我们的产品时，我对比突出展示了海洋王灯具的优势，最终赢得了这个订单。

在市场竞争日益激烈的今天，我们也许会遇到千难万阻，但是不会停止奋斗的脚步。坚定心中的梦想与目标，终将收获属于自己的美好。



巾帼能手

华南公安消防服务中心 闫飞

“洪荒之力”三要素

困难、挫折既是我前进的敌人，也是磨炼我成长的朋友。我之所以能够迎难而上，靠的是对目标的专注、持续的付出及良好的心态。在此，与大家分享一些体会：

第一、明确并专注目标。我们应该怎么做才能更好地实现目标呢？目标细分，针对每个阶段的目标，分析现状及实现目标存在的障碍，用5W1H的思路去思考如何解决。为更好地解决影响目标实现的障碍或问题，我们应该围绕阶段目标掌握所有细节，这样才能更好地把握目标。

第二、勇于付出。当付出不能收到立竿见影的效果时，有的人选择了放弃，但有的人选择继续坚持。一如既往地吧琐碎的小事做到极致，伴随积累，量变引起质变，最终收获果实。

第三、保持好心态，快乐工作。人与人之间的磁场是相互的，要积极、乐观、自信地面对客户，面对同事。这样会带给身边人快乐，自己也会收获更多的快乐和好运。不仅如此，我们还需要有一颗坚强、勇敢的心，来面对客户、面对挫折。只有这样，才能不断地攻克阻碍我们追求和进步的难关，走向成功。

亲爱的伙伴，以上三点你做到了吗？让我们一起共勉，为我们美好的明天而坚持不懈地努力！为海洋王的发展奉献一份力量！



茉莉花奖

广州石化服务中心 温敏红

奋斗的果实最甜美

温敏红在海洋王工作五年，一直用爱岗敬业的态度辛勤劳作。她说，她喜欢海洋王讲诚信、负责任的文化；喜欢服务中心积极向上的氛围；喜欢听大家凯旋而归时豪迈的欢歌笑语……享受在自己付出后获得认同的感动。

作为服务部的秘书，敏红没有实际销售产品，没有销售对象，但中心每一个人都是她的客户。为了协助服务中心持续追求高目标，对于工作上的难题，她从来没有逃避。今年9月项目投标时，她积极响应服务部的请求。从技术文件到各种报告证明、业绩表、报关单等资料，她都积极与销售、保密办等部门沟通，在最快的时间内为服务部提供撰写标书所需的资料。当时正值敏红的孕晚期，妊娠反应让她身感不适。但每次临下班，各种工作电话打过来时，她都会坚持完成工作，真正做到了不拖延、不推卸，让自己的“客户”需求切实得到满足。

广州石化服务中心连续三年业绩过千万，除了公司领导的正确带领，销售人员的浴血奋战之外，还与敏红在背后的默默付出分不开。在文员岗位上，她是一名默默付出的无名英雄，将海洋王“以客户为中心”的价值观贯彻到底。



茉莉花奖

武铁服务中心 陈敏

不忘目标，砥砺前行

陈敏经理目前主要负责运供市场，在中心一直是标杆。对于她而言，坚持部门的目标一直是她前进的方向和动力。作为负责运输供电系统的一份子，困难和阻碍是家常便饭。春、夏、秋、冬四季所做的车站都不同，前期到货场调研铺垫，制定照明方案，再通过反复确认和修改，最后把握时间节点采购、施工。这一个过程，可能要经过一年的轮回，也可能因为某一节点的失误而失去机会。

春天，供电系统要迎来忙碌的春检，为了让客户更高效地完成春检任务，陈经理每天都在各个车间、站段奔波忙碌。根据客户的不同需求推荐不同的产品，形成一份份基层出单。夏天，调研一个个现场，制作方案，根据客户的关注度、采购流程、费用等排好时间节点，等待时机。秋天，是订单成熟的关键时期。经历了夏的酷暑，方案也在办公桌上放了厚厚一叠。她常说：“我们运作项目时一定要有一个后备项目，不因时间节点、客户人事变动、资金等情况而完成不了目标，压缩低迷情绪的周期，继续攻克下一个项目。”转眼到了冬天，春运站台、候车室的照明检修对她来说又是一场考验。高铁站台检修时间在0:00-4:00，雨雪天气安全工作尤为重要，白天与黑夜交替的时刻，是她迎接新一天的开始。

从最初的摸索阶段到现在的成熟干练，陈经理年复一年地为客户排忧解难，真正做到以客户为中心，识别客户需求，深得客户信任。