

勇担当 负责任 重执行 干部论坛

以行动创造美好未来

弹指一挥间,四川美丰从建厂至今,已走过近半个世纪。几十年来,美丰人经历艰难与挫折、成功与辉煌。

当前,四川美丰再次迎来发展的机遇期、关键期、攻坚期。高分子产业园、油田助剂、房地产等项目逐渐落地建设、投产,正阔步向前,向大企业、高质量、快速发展迈进。

勇担当,负责任,重执行是抓好公司生产经营,实现公司高质量、快速发展的重要保障。勇担当,是一种进取的人生态度。一个勇于担当的人是敢干事、能干事、干成事的人,没有担当没有责任感是干不成大事的。

负责任,是积极、热情、主动之源。责任,就是一个人对自己的工作、所属的群体、所生活社会应承担的任务、应尽的义务的自觉态度。

重执行,抓落实,是一种优良作风。老董事长陈平曾说“执行就是能力,落实就是水平”。

世上从来没有救世主,美丰的未来,不能靠天、靠地、靠他人,全靠美丰自己人。

(公司生产运行部经理 石庆永)



▲ 美丰景泰苑营销中心亮相仪式宾朋满座现场



▲ 王勇现场了解美丰景泰苑项目建设情况

“建得楼房一千间,要让所有业主俱欢颜”

——美丰景泰苑营销中心揭幕侧记

“我们一定会按期交付一个让业主满意的高品质工程,为美好生活增添动能,为地方经济建设贡献力量。”3月25日,美丰景泰苑营销中心至美亮相,董事长、党委书记、总裁王勇现场致辞时表示。

美丰景泰苑是美丰地产开山之作,以中国传统文化为基础,完美的将西方美学与东方文化相结合,简洁明快,高贵优雅,集风物萃精华,以江山著南山。

至美亮相 喜迎八方宾客

“千载之美,丰华珍藏!”

在烟花彩带映衬下,在现场200余名嘉宾的见证下,中石化西南油气分公司总会计师龙勇,绵阳市涪城区人大常委会主任顾建,公司董事长、党委书记、总裁王勇,四川航天建筑工程有限公司总经理徐博,美丰实业执行董事闵晓松,一起为美丰景泰苑注入金色活力,标志着美丰景泰苑营销中心至美亮相。

丰盈时代人文,赋美城市生活。活动主会场和现场布置,融入绝世名画《千里江山图》,青蓝色调,额外醒目。同时,与文化遗产“龙鳞装”结缘,弘扬中华优秀传统文化,传递美好的精神风貌和文化标志,让更多人了解美丰景泰苑和“龙鳞装”非遗文化,感受项目的品质和文化内涵。

“高端大气,非常漂亮。”活动当天恰逢周末,现场人潮涌动,家住绵阳的公司职工代阳,特意带女儿感受一下美丰的盛会,亲眼见证美丰景泰苑房产项目的重要时刻。

“营销中心亮相仪式进行中,我们就签了三套。”景泰苑营销部罗平介绍,首批次东区1#、2#楼125套商品房已售罄,第二批次东区5#楼106套商品房于3月23日开始对外销售。

活动中,美丰景泰苑准备了精美的茶歇和礼品,以及丰富的抽奖活动。活动主会场和现场布置,融入绝世名画《千里江山图》,青蓝色调,额外醒目。同时,与文化遗产“龙鳞装”结缘,弘扬中华优秀传统文化,传递美好的精神风貌和文化标志,让更多人了解美丰景泰苑和“龙鳞装”非遗文化,感受项目的品质和文化内涵。

“一定严把‘安全、质量、进度、投资’控制关,合法建设、合规运营,实现‘建得楼房一千间,要让所有业主俱欢颜’的心愿。”闵晓松介绍,美丰景泰苑项目位于绵阳市南山路4号,容积率2.0,绿地率30%,规划建设商品房955套,车位1181个,幼儿园1所。

严格把关 确保质量进度

“今年是项目建设的关键期、攻坚期,必须确保项目安全、质量、进度,以匠心的服务,打造新时代美好生活的人居典范。”活动开始前,王勇再次来到美丰景泰苑项目建设现场,查看项目建设情况,要求树立精品意识,打造精品工程。

营销中心亮相活动现场隆重热烈,项目建设现场也是一片繁忙景象,东区1#、2#楼已建设有10余层。5#楼也初具规模。

“我们严格执行‘一罚、二停、三清退’,下发监理工程师处罚单4次,共计罚款2500元。”实业公司安全环保部副主任唐友强表示,在强化安全责任意识的同时,加强安全基础管理、重点作业监控和特殊作业监管,确保安全生产。2022年,美丰景泰苑项目被绵阳市建设工程质量监督站纳入争创安全文明施工标准化工地范围目录。

范围目录。

“我们严格做好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制,督促监理单位全过程旁站,及时发现和纠正施工技术质量问题,确保打造精品工程。”实业公司工程管理部副主任李再川表示,项目实行“工作项目化、项目清单化、清单责任化、责任具体化”工作法,倒排工期,挂图作战,严格按照时间节点要求,推进项目高质量建设。

2023年,实业公司项目建设进入关键期,营销推广工作全面铺开。“我们要拿出逢山开路的冲劲、闯劲和拼劲,聚焦聚神聚力把各项工作抓实、抓好。”闵晓松表示,实业公司全体人员将全力以赴,把美丰景泰苑打造成安全工程、培训工程、廉洁工程、效益工程,为四川美丰高质量发展做出新的更大的贡献。(吴家勋)

成为车船分会理事单位

本报讯(通讯员 谢庆莲)近日,受中国交通运输协会清洁能源车船分会邀请,四川双瑞能源有限公司正式成为车船分会理事单位。

车船分会是中国交通运输协会的下属机构,旨在推动清洁能源车船的发展和推广应用。成为车船分会的理事单位是行业对双瑞公司的肯定和认可。“双碳”目标下,LNG发展大有可为,双瑞公司将继续着力推广LNG车船市场应用,解决行业痛点,为促进LNG车船资源供应、推进绿色低碳发展贡献价值。

1号FFS生产线具备试生产条件

本报讯(通讯员 陈东)4月4日,公司组织工艺、设备、质量、仪表、电气等专业人员,对高分子公司1号FFS生产线公用工程及试生产条件进行确认,已具备试生产条件。

检查中,各专业组对1号FFS生产线的行政审批手续、规章制度、消防系统、喷淋系统、火灾报警系统,以及安全生产操作规程、试验检验设备操作规程、应急预案等进行逐一详细检查。一致认为,1号FFS吹膜线符合相关要求,具备试生产条件。

开展“强安2023”专项检查

本报讯(通讯员 张平)为有效防范化解重大安全风险,消除重大事故隐患,3月29日,化肥分公司结合德阳市《“强安2023”监管执法专项行动实施方案》,开展“强安2023”专项检查,为德阳建市40周年活动营造安全稳定社会环境。

本次检查成立以党政负责人为组长的安全检查领导小组,采取“共性必查+重点检查”的方式,对分公司所属各单位责任区域进行主体责任落实情况检查,并对照法律法规、安全生产责任制和规章制度,按照“三管三必须”原则,对主要负责人、分管负责人、部门负责人、安全管理人员、一线员工等各层级相关人员履行法定安全生产职责等情况进行检查。

叉车安全培训促安全除隐患

本报讯(通讯员 党永强)为促进叉车安全管理,4月3日至4日,公司市场部组织全体叉车驾驶员,开展叉车安全培训和叉车使用专项检查。

叉车安全在发、储过程中尤为重要,市场部通过安全培训提高驾驶员安全意识和技术水平,要求叉车驾驶员严格遵守叉车安全管理相关规定,并组织驾驶员进行安全考试,同时对叉车管理、使用、维保进行对标检查。

最美一线销售人员

3月底,复合肥一体化开启讲述“最美一线销售人员”故事系列活动,聚焦市场营销一线人员,讲述最美销售人员迎难而上,勇于挑战的精神风貌,树立榜样力量,传递美丰最美形象。

岳彬:“要在所到之处留下美丰印记”

岳彬,2013年进入四川美丰,一直服务于华北市场。任冀南区域经理以来,冀南区域销量从最初的几千吨到2022年的过万吨。销量增加的背后是他的精耕细作和辛勤付出。踏踏实实搞销售,兢兢业业做服务。岳彬对冀南区域20多家客户了如指掌,哪个客户什么性格,哪个客户需要如何配合,他都有自己的一套方案。他经常说:“我其实也没什么方法技巧,只不过是和客户比较熟悉。”

刚开始市场保持宁缺毋滥的原则,

保定市定州市市场一直处于空白市场,好几个业务人员都在定州市市场铩羽而归,而岳彬却不信这个邪,他说:“只要老百姓种地,就得用肥料,不是用美丰肥料,就是用其他肥料,只要有市场,美丰肥料就能卖出。”

在定州市市场,岳彬一扎就是半个月,从县到乡,他把大大小小卖肥料的小客户摸排了个遍,一个一个去攻克。然后他又摸排卖了个遍,一个去攻克。最后,终于开发出一个客户,该客户接手美丰之前没有卖过肥料,但在岳彬的

服务下,到第三年时该客户年销量已经过千吨。

岳彬秉承市场整体看,锁定大客户的原则,使冀南市场成为北方市场的明星市场。在开发拓展客户的同时,他始终把服务放在首位,他经常对冀南兄弟说:“客户满意是基础服务,客户忠诚才是终极目标”。

销售对于岳彬来说,并不是简单的执行,而是一种责任和使命。他说:“凭借努力,要在所到之处留下美丰的印记。”(李刚)



岳彬为种植户讲解葡萄种植技术



戴志锐在客户直播间介绍美丰复合肥产品

戴志锐:“抓住客户就抓住了销售的实质”

“我坚信,是金子都会发光,要让所有耕地都用上美丰肥料。”戴志锐,复合肥一体化化皖地区一线销售人员,2016年2月进入公司,一直服务于江苏省市场,从厨师到优秀销售人员,服务市场销量从二千多吨到目前近万吨,他始终活跃在销售最前沿。

农资行业是良心行业,做产品就做最好的,凭着这份信念与初心戴志锐选择了美丰。戴志锐在美丰工作之前是一名厨师。他说:“我厨师能做好,肥料肯定也能卖好。”

美丰复合肥“两高一低”“双向双

控”是肥料行业中的金子,在空白市场,薄弱市场开发初期都很难。面对困难,戴志锐坚定信心。他说:“抓住客户就抓住了销售的实质,认识市场就认识了销售的本质。”

他在空白市场、薄弱市场一扎就是几个月,没有代理商就找零售商配合,不定期开展实验示范、观摩会推广,在服务走访客户时,他利用厨师优势,讲解美丰肥料所带来的优质作物品质,让美丰经销商和种植户深深认识到使用美丰肥料一定会带来美好的丰收。

在他的努力下,他所负责的市场没

有空白市场,客户销量也从开始的几吨到几十吨再到千吨,客户销量逐年稳步增长。

戴志锐始终把客户放在心中,秉承着用心服务、真诚至上的原则,想客户所想,解决客户可能存在的一切问题,让客户与美丰合作,没有任何后顾之忧。在服务的市场中客户提起美丰都竖起大拇指:“美丰大公司,产品过硬、上市企业值得信赖。”

销售对于戴志锐来说,是一种责任和使命。他说:“卖好肥,做好事,我骄傲、我自豪!”(沈国)

天府粮仓美丰担当

本报讯(通讯员 曾程)3月29日,“天府粮仓与我们的担当”四川农资行业高质量发展智库圆桌会暨大型主题报道《稻可道·非常稻》第三季启动仪式在成都举行。四川美丰农资化工有限公司被授予《好口碑农资3·15大调查》重点关注企业、重大主题报道《天府粮仓与我们的担当》智库调研基地单位。

成为铁铁智运战略合作伙伴

本报讯(通讯员 蹇成伦)3月20日,美丰加蓝受邀参加铁铁智运“智运链未来,车后新时代”战略合作洽谈会,并被授予“铁铁智运战略合作伙伴”牌匾。

随着疫情防控政策优化,美丰加蓝进一步弘扬品牌战略,深化渠道建设,创新营销思路,2023年2月,美丰加蓝与铁铁智运公司签订车用尿素(AUS32)合作框架协议,开启携手合作、共赢未来的美好新征程。

开展商品房合同相关培训

本报讯(通讯员 付杨)为有效防范商品房买卖合同履约风险,保护买卖双方合法权益,顺利完成美丰景泰苑项目商品房交付,4月6日,实业公司组织开展商品房买卖合同(预售)及补充协议条款重点解读学习培训。

此次培训主要针对房屋面积差异处理、质量控制及保修、商品房交付、违约索赔等条款,结合法务纠纷案例对商品房买卖合同(预售)及补充协议条款进行详细解读。

偏爱美丰黄金系列复合肥

本报讯(通讯员 赵盛甫 尹天宇)3月23日至26日,德阳美丰集中精力对德阳旌阳区西瓜用肥进行科学引导、技术推介、服务跟踪、订单汇总,高附加值的美丰黄金3+复合肥、美丰黄金甲微生物菌剂,销量分别达到210吨、32吨。

在旌阳区孝泉镇召开的旌阳区西瓜种植户施用美丰黄金系列复合肥培训交流会,吸引120名西瓜种植户参与。德阳美丰农资业务人员通过会前预热、会场互动,以及精细算账,让种植户们对美丰黄金系列复合肥在西瓜上的高性价比口服心服。

早熟西瓜给种植户带来丰厚回报,扬嘉镇西瓜种植合作社社长马老板说:“去年20亩西瓜全用的美丰黄金3+和黄金甲,让我的西瓜提前上市,今年附近的种植户都偏爱美丰黄金系列复合肥了。”