



海外交付

助力矿山“掘金”，中联重科产品风靡印度尼西亚

□ 海外公司 李紫瑜 品牌宣传部 李家宇

近日，在印度尼西亚苏门答腊省的拉哈特市，30 余台中联重科产品批量交付客户，即将奔赴当地矿山“掘金”。在印尼地区，中联重科设备拥有良好的口碑，多次实现大批量销售，此次批量交付再次体现出中联重科在当地极高的认可度。

此次交付的 30 余台产品包括 ZE750 矿用挖掘机、ZT105 矿用自卸车、ZE215E 挖掘机、ZD220 和 ZD320 推土机等中联重科热销海外的明星产品，订单总金额超 6000 万元人民币。客户代表、苏门答腊煤矿协会负责人艾尔·安迪·阿斯马拉表示：“中联重科的产品在海外有口皆碑，希望未来能与中联重科有更多、更加深入的合作。”

据了解，印度尼西亚煤矿资源丰富，主要含煤盆地分布在苏门答腊岛的中部和南部。拉哈特市地处苏门答腊，煤矿资源丰富，临海运输方便，是印度尼西亚



中联重科产品批量交付仪式现场。李紫瑜 供图

亚煤矿资源开采的重要地点。此次交付后，这些产品将直接进入煤矿作业，帮助客户创造更大价值。

以 ZE215E 挖掘机、ZT105 矿用自卸车为例。ZE215E 挖掘机是中联重科土方机械出海主力产品之一，具有绿色高效、可靠耐久、智能人性、安全舒适等特点，

整体质量和各项性能达到行业领先水平。产品以动力十足、节油高效著称，主泵、主阀、油缸、减速机核心零部件采用国际知名品牌，保证超长寿命及可靠性，整机在耐高温、防沙尘、防水等方面都有针对性设计，非常适合苏门答腊当地矿山的工况，

同时还可实现“一站式”保养，有效保障设备出勤率。

而 ZT105 矿用自卸车更是深受当地客户欢迎的人气产品，在以往的作业中表现突出，赢得了诸多赞誉。相较于同级别产品，它不仅装得更多、效率更高、油耗更低，具备极高的性价比，而且能够轻松应对各种工况，车辆的耐用度和出勤率在当地早已久经考验，倍受认可。

中联重科用“地球村”思维和“本地化”理念加速海外业务的模式变革，端对端深耕全球市场。近年来，中联重科印尼子公司先后在巴厘巴板、苏门答腊重要城市巨港等地设立办事处，本地化战略进一步深化落实，销售、零配件供应、服务网络持续完善，市场份额持续提升。2022 年，公司在印尼、印度、阿联酋、沙特、土耳其等“一带一路”沿线国家和地区市场，销售业绩同比增长超过 100%。

中联重科 25 台搅拌车交付越南第一大商混集团

□ 泵送机械分公司 何艳

近日，中联重科 25 台搅拌车顺利运抵越南，交付给客户越德集团。此次设备交付，标志着中联重科正式与越南最大的商品混凝土公司结成了合作伙伴。

越南作为东南亚人口第二大国家，近年来经济发展迅速，基础设施建设如火如荼，商品混凝土的需求量与日俱增。该国第一

大商混客户越德集团从 2002 年开始涉足商混行业，时至今日已经拥有 24 套搅拌站，50 多台泵车以及 240 多台搅拌车。由于越德集团发展势头迅猛，业务范围广，影响力强，自然受到了各个工程机械品牌的重点关注。从 2012 年开始，中国某工程机械品牌成为了越德集团的主要混凝土

设备供应商。

与越德集团合作成为了中联重科越南营销团队的主要目标之一。如果争取到这个客户，意味着中联重科混凝土机械在越南的市占率提升 3%-5%。除此之外，越德集团公司巨大影响力带来的示范效应的价值更是不可估量。从 2021 年开始，中联重科越南营

销团队就制定了针对该客户的详细开发计划，并付诸实施。天道酬勤，经过多轮拜访沟通，客户从“没兴趣到感兴趣”，从“多方疑虑到全面信任”，最终决定从公司采购第一批 25 台搅拌车设备，就第二批、第三批采购需求提出了合作意愿，并进一步达成了全系列设备战略合作规划。

三夏进行时

边收边买！多地掀起“谷王”收割机热销潮

□ 中联农机公司 邓嘉欣 韩海波

自今年“三夏”麦收开镰以来，中联重科“谷王”系列收割机活跃在各地麦收最前线，以稳定、高效的作业表现，赢得了广大机手朋友的青睐。随着全国麦收进度过六成，进入作业高峰期，多地掀起抢购“谷王”收割机的热潮，形成了“一边收一边买”的独特局面，持续彰显中联重科强大的品牌影响力和产品实力。

在河南周口西华县的一家农机合作社内，一排排中联重科“谷王”收割机整齐列阵，静待出发。这些“谷王”收割机已被相关用户购买，即将投入到小麦抢收作业之中。购机用户李师傅表示：“中联重科是非常值得信赖的大品牌！我使用中联重科‘谷王’收割机快 10 年了，品质、服务都是上乘，‘谷王’就是我心里的收割机之王！”



中联重科“谷王”收割机批量交付客户。邓嘉欣 供图

走进河南新乡封丘县天壕新能源公司，一场仪式感满满的批量提车活动正在进行。活动现场，10 台中联重科“谷王”TK100 收割机披红带彩，用户们个个喜上眉梢，正忙碌地做着出发前的

准备。这批团购用户中，不乏中联重科多年来的“忠实粉丝”，也有一些被“种草”的新用户。谈及选择“谷王”收割机的原因，姚师傅表示：“我以前用的都是其他品牌的收割机，今年大家都向我

推荐中联重科‘谷王’收割机，集实力与颜值于一身的‘谷王’让我感觉十分得劲！”

登车、启动、出发！机手们意气风发地驾驶着中联重科“谷王”收割机，投入到了热火朝天的小麦抢收之中。机声轰鸣、麦浪翻滚，一片又一片成熟的小麦被“谷王”收割机高效完成收获，金黄饱满的麦粒从卸粮筒中倾泻而下，丰收的场景让农户们笑逐颜开。

类似的热销场景目前也正在山东、河北等地区连番上演着。俗话说“金杯银杯，不如老百姓的好口碑”，随着“三夏”麦收由南向北推进，中联重科“谷王”收割机超凡的作业表现被更多的机手口口相传，华夏大地各处广袤的田野里涌现出了越来越多的“极光绿”！

工程起重机分公司开展 2023 年售后服务人员技能等级考评

□ 工程起重机分公司 杨佳程

日前，工程起重机分公司在泉塘工业园、麓谷工业园及各分公司驻地开展了“2023 年售后服务人员技能等级考评”。分公司 700 余名服务工程师参与考评。

技能等级考评采用综合考评的方式，以工作经验、技能培训、K 值考核、培训积分等作为申报条件，参照售后服务人员专业技能标准（晋升条件）进行技能考试和服务考评。其中，技能考试采取百分制，分为理论考试和实操考试；服务考评分为服务态度、服务效率、服务跑动、服务质量共 4 个维度 7 项考评指标开展。

技能考试采用线上 + 线下相结合的方式开展。其中，售后岗服务工程师考评在驻外机构考场进行，考题从题库中随机抽取，由服务执行经理现场监考，服务备件部通过绚星平台进行人脸监控、手机切屏、待机智能远程监控。技术岗服务工程师返回园区进行现场理论和实操考试，设置汽车吊实操考场及履带吊实操考场，考试顺序与考题由现场抽签决定，每项考评节点都实现严格把控。

本次技能等级考评工作从严、从紧把关，考评程序严谨、结果客观公正，考评结果直接应用于技能等级评定，并与薪酬挂钩。



售后服务人员正在进行汽车吊实操考试。杨佳程 供图

应急装备公司助力长沙消防救援

□ 应急装备公司 刘琦

日前，长沙市消防救援支队接到报警，望城经开区湖南高星物流园一仓库发生火灾。

火灾发生不久，应急装备公司的应急服务同步启动，湖南分公司售后服务经理罗琛组织人员赶赴现场，为在现场进行灭火处置的消防力量提供技术与服务保障。在公司各类应急装备的助力下，火势迅速得到控制。

当天参与火灾现场灭火处置的有多台中联重科生产的各类应急装备：城市主战消防车、举高喷射消防车、重型水罐泡沫消防车、云梯消防车及大跨距举高喷射消防车等。其中，63 米大跨距举高喷射消防车采用 6 节仿生结构的折叠臂，搭载 1 万升大流量的消防泵以及水路压力自动平衡系统，将快捷、高效、精准灭火发挥到了极致，成为了此次灭火的主力军。