



海外发展

大马基建添助力,中联重科挖掘机走红马来西亚

□ 品牌宣传部 杨牧意 土方机械公司 张云峰

近日,在马来西亚东马砂拉越州,当地农田灌溉和排水系统重点项目正式启动,砂拉越州总理亲自驾驶中联重科挖掘机进行了破土仪式,获得当地权威媒体广泛报道。随着马来西亚基础设施建设提速,越来越多中联重科设备正投入使用,为当地现代化发展贡献新动能。

据了解,为推动当地农业和食品工业全面发展,东马砂拉越州政府规划实施了这一重点项目,预计完工后将显著提升当地农业种植的现代化水平,带来稻米产量的大幅提升。中联重科作为该项目的重要合作伙伴,将提供 10 余台 ZE135E-10 型挖掘机助力项目建设。

“作为热销经典产品,ZE135E-10 挖掘机适用于道路施



仪式现场的中联重科挖掘机。(图片来源:马来西亚《星洲日报》)

工、市政施工、农田水利等项目,该机型配备了专业定制化的液

压系统和大扭矩回转马达,操作灵敏,施工效率更高,机身结构

件的关键部位经过加强,有效提升了耐用性和可靠性,完全满足当地田间地块的作业要求。”中联重科土方机械海外相关负责人介绍。

随着中联重科在马来西亚的业务布局日益深化,公司在当地重点区域设立的多个网点,不仅为产品本土化提供了有力支持,实现了对本地市场的全面覆盖,还成功拓展至东南亚周边国家,有效增强了品牌的区域影响力和市场竞争力。

凭借过硬的产品质量和优质的服务体验,中联重科各系列产品在马来西亚市场的认可度正快速提升。目前,中联重科挖掘机等新兴板块产品在当地市场份额稳步增长,工程起重机等传统优势产品市占率也稳居前列。

种粮大户点赞中联重科智能驾驶水稻插秧机

□ 中联农机公司 邓嘉欣

12 月 11 日,由 40 余名来自湖南、江西、湖北、四川等地的水稻种植大户组成的代表团来到中联重科智慧产业城,参观高端智能农机展区,了解行业发展前沿技术,体验“智驾”水稻插秧机。

在中联重科高端智能农机展区,数十款覆盖“耕、种、管、收、烘”农业生产环节的农机产品让代表团“大饱眼福”。2ZGQ-630 智能驾驶插秧机、PL80 履带式收割机、RK904 水田拖拉机等适用于水稻机械化生产的产品给种粮大户们留下了深刻的印象。

“智驾”水稻插秧机体验活动掀起了现场的高潮。这款行业首创的智能驾驶插秧机搭载了由中联重科自主研发的“智驾”系统,实现了“自动驾驶、作业计亩、车辆监测”三项技术有机融合,同时配备全面升级的“S 弯联动”功能,搭载高精度北斗导航系统,让水稻插秧作业更加智能、高效、轻松,吸引现场种粮大户跃跃试驾。

“不同于我们平时用的插秧机,这款机器显得更加‘聪明’。”来自湖南益阳的种粮大户张先生在体验后不住地称赞,“它不仅会自动驾驶,转弯时插植部还能自动升降,一个人操作也完全没问题。机器智能化程度高,操作简单,一学就会,是一款好机器!”



种粮大户观摩体验智能驾驶水稻插秧机。 岳强 供图

美国客户来中联重科考察并再签泵车订单

□ 混凝土机械公司 刘宜潇

12 月 10 日,中联智慧产业城混凝土机械园迎来了远方的朋友,他们是来自美国威斯康辛州北部最大的混凝土泵送机械租赁公司——Bill's Custom Convey 的老板 William Russell Porretto JR (Bill)一行。

Bill 先生目前已采购中联 40 米和 47 米泵车。此次会面,双方都有着共同的明确目标:中联重科希望加深与客户的亲密关系,持续拓展美国市场;客户想进一步了解中联重科的科研实力以及

品牌实力。中联重科向客户展示了泵车防倾翻技术、一键展收臂架等尖端科技成果以及最新的油漆工艺等。这些先进技术和最新工艺,保障了中联重科产品的卓越品质。

通过此次交流,Bill 先生对中联更了解、更信赖,并于 12 月 12 日签下了公司最新的 40 米和 50 米泵车订单。这次签约,进一步提升了中联重科在美国的品牌形象,为未来中联重科在美国的市场拓展打下了坚实基础。



美国客户 Bill 一行与全球最长臂架 101 米泵车合影。刘诗榕 摄

匠心服务

罗琛:做“蓝朋友”最贴心的“战友”

□ 应急装备公司 周丽淑

罗琛是应急装备公司湖南分公司服务经理。在十多年的服务生涯中,他用精湛的技术和出色的服务诠释了与客户共同成就的责任与使命;用无悔坚持和不懈努力定义了未来的无限可能。

罗琛于 2007 年加入中联重科,曾先后担任装配钳工、调试班班长。工作中,他似乎总有使不完的劲,对工作的热情和专注让他浑身发光。担任调试班班长期间,他完成了公司第一台举高喷射消防车、第一台压缩空气泡沫消防车、第一台云梯消防车、第一台登高平台消防车等多个第一台试制车辆的性能调试工作。同事们戏称他是铁打的“第一个吃螃蟹”的小罗。

后因工作出色,罗琛转岗担任售后服务支持专员。从与产品为伴到直面客户,如何与客户建立良好的沟通,是他面临的新课题。“没有什么技巧,我只是一直



罗琛(中)与消防员交流消防设备操作技能。周丽淑 供图

记着转岗时领导送我的一句话‘想客户所想,急客户所急’,并且践行到每一次的售后服务中。”被

问及为什么能得到客户的一致肯定,罗琛朴实地说。

2013 年,罗琛升任湖南分公

司服务经理,十几年来,他深深扎根市场一线,始终秉持“客户至上”的服务理念,为客户提供专业、细致、高效的至诚服务和全程保障。截至目前,他带领 5 人团队服务湖南区域 1000 多台套应急装备,开展装备技师和特种车驾驶员培训 2000 人次,组织总队级装备巡检 60 多次,巡检里程达 30 万公里,参加重大火灾和消防演练售后保障 60 余次,获得客户锦旗、信件感谢等 30 多次。这一项项数据是他用实际行动彰显“中联人”的本色,用敬业奉献精神写人生华章的最好印证。而他,也从“小罗”成为了客户们口中的“琛哥”。

在救援现场,应急装备就是消防员的左膀右臂,保障应急装备在现场的正常发挥至关重要,这不仅影响到救援的效率和效果,更关乎人民生命财产安全。

因此,罗琛觉得售后服务工作充满了神圣的使命与价值。

有一次,某物流园突发大火,应急装备公司的应急服务同步启动,罗琛带领售后服务工程师火速赶赴现场,为在现场进行灭火处置的消防力量提供技术与服务保障。面对熊熊大火与浓浓黑烟,他无惧胆怯,心里想的只有全力以赴做好技术和服务保障,为消防员们保驾护航。通过现场各力量紧密配合,共同协作,最终成功将火势扑灭,公司参与救援的 18 台应急装备在他和同事的保障中顺利完成了火灾现场灭火处置任务,他的专业、细致服务也得到了支队领导的充分赞扬。

谈及自己的服务工作,罗琛表示,能做的还有很多很多,将心怀感恩,持续精进,做“蓝朋友”(消防员)最贴心的“战友”,为公司发展贡献自己的每一份力量。