



“中联之星”系列报道之一

# 披荆斩棘拓市场 再创海外新辉煌

——记混凝土机械公司海外营销公司副总经理杨乐林

□ 混凝土机械公司 刘宜箫

杨乐林现任混凝土机械公司海外营销公司副总经理，在中东市场深耕 6 年，并作为海外营销公司飞行一队负责人，致力于混凝土机械产品海外市场开拓。在中联重科“端对端、数字化、本土化”的战略指引、分公司领导的悉心指导和各部门的鼎力支持下，他带领团队敢闯敢干、勇于拓展，近 5 年都实现了中联重科混凝土机械中东市场销售额的翻倍增长！让中联重科混凝土机械在中东市场从“千万级市场”迅速发展为“十亿级市场”。

## 坚守市场、严控风险，力创业绩“新高度”

近 5 年来，飞行一队销售规模年复合增长率超 100%。作为销售头狼，杨乐林始终坚守市场一线，他带领团队连续三年刷新公司混凝土机械在中东南亚市场的年度历史销售纪录。

在销售规模快速提升的情况下，杨乐林作为区域经营者，始终严控风险。2024 年，他带领团队实现年度回款目标，逾期率始终在风险管控红线之内，风险控制意识在整个中东南亚市场始终处于行业高水平。

## 锲而不舍，迎难而上，不断发掘市场“新深度”

在阿联酋市场，针对某大项目，在客户倾向于竞争对手的情况下，杨乐林带领团队锲而不舍，与研发部门同事高效合作，在春节期间与客户进行了 11 轮谈判，逐条将技术参数与竞品进行对比。这种“钻劲”和“韧劲”终于赢得了客户信任，成功斩获超 6000 万元批量订单，创造了公司混凝土机械在阿联酋市场单个订单成交额的历史纪录。

在沙特市场，针对韩系品牌



杨乐林(左)与沙特客户交谈。 刘宜箫 供图

核心客户，他带领团队迎难而上，在五十多度高温天气，对试用设备全程跟机服务，最终通过卓越的品质和高质量的服务打动客户，拿下 100 台搅拌机批量订单。在后续服务过程中，他践行服务承诺，进一步赢得了客户认可。客户在 2024 年 9 月又批量采购 26 台泵车，创造了公司混凝土机械在沙特市场单个客户年度成交额的历史纪录。

在土耳其市场，针对欧系品牌核心客户，他带领团队攻坚克难，以专业的产品知识和详实的参数讲解说服客户，让客户完全转变对中国品牌的刻板印象。2024 年全年在土耳其市场交付了大量泵车，连续 2 年创造了公司混凝土泵车在土耳其市场年度交付的历史纪录。

## “精心”对待工作，注重团队培养，形成管理“新思路”

杨乐林爱岗敬业、忠诚担当，对于事业有信念，面对困难有意志，在岗担责有敬业精神，心存敬

畏，坚定不移执行“端对端”战略，深化“端对端、数字化、本土化”的海外业务直销体系，“精心”对待每一项工作。同时，他更能发挥主观创造性，把公司战略、制度与“精心”结合起来，根据瞬息万变的市场情况，勇于担当，凭借信念、意志和敬业精神，带领团队去谋事、做事和成事。

他更加注重对团队的培养、关爱和激励，以专业素质的深度要求和眼界心胸的广度要求，打造出一支生机勃勃的团队。他的团队目前是混凝土机械公司海外营销公司新人进步较快的团队。同时，他坚持对地面部队本地员工的培养不放松。2024 年，指导各飞行小组完成对集团地面部队本地员工的培训 79 场次，共计 192 课时，涉及培训 129 人次。他坚决贯彻落实集团和分公司的各项战略和管理制度，以开阔的眼界和宽广的心胸，帮助地面部队解决各种问题，带领地面部队共同拜访客户，现场示范和指导，大

幅提升了地面部队本地员工的职业素养和业务水平，牵引地面部队成为一支“能销售混凝土设备”“敢销售混凝土设备”和“想销售混凝土设备”的队伍。

## “技术是根 产品是本”的理念深入产品销售源头，牵引开发符合市场的“新产品”

杨乐林精准、持续输入市场需求，协助研发人员开展市场调研，搜集竞品信息，对产品设计提出建设性意见。在阿联酋市场，他参与研发 12 方四桥重汽豪沃欧五搅拌车的开发和交付，实现了搅拌车在该市场的突破；在沙特阿拉伯，他继续优化存量 12 方四桥重汽欧三搅拌车，推动 12 方四桥陕汽欧五和 12 方四桥东风欧五搅拌车开发，参与完善了国产底盘搅拌车的型谱，2024 年实现近 600 台搅拌车销售；参与完成了四桥汕德卡欧五泵车开发和交付，2024 年实现泵车大批量销售，提升了“中国制造”在沙特的影响力。在土耳其市场，他参与 47 米泵车上装的开发和交付，完成 PTO 取力泵车上装的开发和交付，解决了奔驰自动挡底盘匹配问题；助力筹建安卡拉组装工厂，后期可通过组装工厂在当地生产搅拌车、搅拌站和组装泵车，除满足土耳其市场需求外，还将辐射欧洲、中亚、非洲和中东市场。

2025 年，杨乐林将继续带领中东南亚团队，攻坚克难、百折不挠，坚决落实公司各项市场战略，高效完成海外营销公司分配的各项任务，继续为达成混凝土机械公司海外营销公司年度销售目标、提升中联重科混凝土机械在中东南亚区域的知名度和影响力而不懈奋斗！

## 摆脱“拘泥”思维

□ 工程起重机分公司 丁建军

如今社会竞争异常激烈，一个人要在事业上取得一定成就、做出一定的贡献，光靠一些老方法、老套路很难成功。当你站在一条已经有无数人走过的路上，遥望着难以企及的目标时，你是否可以早点觉悟，转变思维去另辟蹊径，而不要倔强地在那条无法看到前途的老路上浪费时间。

现实生活中，一些人经常喊要自由，却没有注意到，更需要自由的其实是自己的思维。很多时候，为人处事的思维被自己束缚住了，还一无所知。结果只能被动，止步不前，按部就班，毫无生气。因此，想突破面前的困境，要想有所成就，就要把思维从习惯的桎梏枷锁中解放出来。

比如，开会喜欢按照程式点检，写报告喜欢按照套路堆材料，凡是工作动脑筋的事情最好有现成的模板；交往也喜欢同样风格的人，不是“朝九晚五”，就是人购名牌，我也品牌。总之，东施效颦，邯郸学步，因循守旧，活在别人的影子里，或心安理得地躺自己安逸的思想睡椅上，实在可叹可惜。

在我们办事的过程中，存在着一些隐形的禁锢，扼杀了思考前进的勇气，夭折了智慧创新的萌芽，让本来开阔的道路越走越窄，或者举步维艰。这些隐形的禁锢表现为习惯、经验和没有任何倾听的“想当然”。在固执与偏见的傲慢中，新局面迟迟难以打开，磨合期长，岂不知这与自己心中那条系住自我的铁镣关联。

因此，我们需要自我批判，自我否定，进一步开放创新，清醒而灵活地权衡利弊，选择最正确的方向或最佳的方法。同时不忘及时“调整”，别凭着老套路，强闯人生道路上的重重关卡。

我们还要留意自己执着的信念是否与成功的法则相抵触。追求成功，并非意味着必须全盘放弃自己的执着，不敢放手一搏。只需在意念上做灵活的修正，集众人之力，能“四渡赤水”巧妙跳出前堵后追，开辟新的胜利之路。

不善于改变思维，很难走向成功。因为改变思维是改变自己的内在基础，不断优化前进的方法方式。只有积极思考，勇于剖析，善于变通，才可能实现预期目标。改变思维定式，需要我们不断学习新知识，因势利导，并随着新发展不断调整、改变自己的行动。

请记住：我们的思维比我们的身体更需要自由地呼吸！



## 坚守岗位职责，不找借口找方法

□ 混凝土机械公司 何礼安

近日，利用假期学习董事长重要论述：“如果一个人总是习惯性的找借口，那他很难有大的成就。借口就像慢性毒药，一点点侵蚀人的斗志与责任感。成功的人遇到问题找方法，失败的人遇到问题找借口，别让借口成为你前进路上的绊脚石！”作为一个在公司工作了十五年的生产管理者，结合中联企业文化、自己的工作经历、岗位职责，谈谈心得体会。

## 不忘初心，企业就是自己的事业

犹记得，我作为应届生进入中联时，培训的第一堂课是《中联企业文化》，当老师讲到“知书达礼、融洽祥和、安居乐业、生机勃勃”这样一种企业愿景的时候，当时我就认定，这是我安身立命的

地方。我决心要努力工作，实现小我梦想的同时，助力公司实现更大的梦想。正如我所想，十五个年头，在这个大家庭里我不仅收获了一份事业，而且也有了安居乐业的生活。十五年，我在公司多个岗位上历练过，不忘初心、兢兢业业，中联的高质量、可持续发展就是我个人的事业。

## 守土有责，敬畏岗位和职责

近年来，在公司的安排下，我从事生产管理工作。这个岗位不仅负责生产运营管理，还肩负着产销交付重任。生产交付是制造型企业的重要工作，也是创造价值的重要环节，更是企业经营管理难点。实际工作中，每天都会遇到问题和困难。但是，我无论接到什么样的工作任务，遇到怎样的

困难，始终坚持守土有责，都会想尽办法去完成，而不是遇到难题就退缩和推诿。这个岗位使我学会了如何适应压力，并把压力变成动力，而不是去为完不成任务寻找借口。这也让我在一次次想办法完成工作任务的过程中积累了丰富的经验，并一次次地体会到了圆满完成工作任务后的成就感。这些工作的经历，使我变得更加自信和乐观，不但激发了自己的内在价值和潜能，而且还使得这种价值和潜能不断得到锻炼和提升。

## 不找借口，只为成功找方法

不为失败找借口，只为成功找方法，成功的人找方法，失败的人找借口。在日常生产管理过程中，5M1E 六大要素中任何一个

方面都可能随时出现问题，最终影响产品质量和交期。我们不能以各种借口去降低产品质量和延误交期，而是要主动、积极承担责任和协调各方，最大程度降低对质量和交期的影响，深入现场分析各个环节，逐一排查，找到问题根源并立即制定改进措施。

“别让借口成为你前进路上的绊脚石”，与公司推行的“四精”“四个极致”“四劲”等工作要求是一脉相承的，旨在要求广大员工要有精进之心、极致态度、敢闯敢干的精神。尤其是作为一名生产管理者，更应该保持良好的工作作风，纪律严明，刚性执行，责无旁贷，无论何时何地，遇到任何问题和困难，都要坚持一个原则——没有任何借口！