

中共湖北玉立砂带集团委员会

鄂玉委〔2023〕2号



嘉 奖 令

各党支部，各部、车间、分公司：

新冠疫情三年来，玉立集团营销团队勇于开拓，砥砺前行，在严峻复杂的形势下，克服困难，走访客户，拓展市场，增加销量，做了大量的工作，体现出了玉立人良好的业务素质和工作作风。特别是田顺华、杜志威、黎逢斌、熊琦等同志，不忘初心，坚如磐石，兑现承诺，带领团队出色完成了上半年任务，彰显出良好的营销能力和业务潜质。为此，决定对田顺华、杜志威、黎逢斌、熊琦等四位同志通令嘉奖，并号召全公司干部员工向他们学习，其先进事迹将在《犀利快报》、《通城研磨》、《天岳》杂志、公司官网、公众号、抖音号等媒体上大力宣传、报道。

山东销售公司经理田顺华，棱形板材砂带开拓者，市场白热化后低价竞争成常态，他临危受命，敢于亮剑，战高温、斗酷暑，穿梭于山东、河南、广西数省之间，亲临生产一线、掌握一手资料，为成功研发棱形板材砂带做出了突出贡献。近几年，山东团

队在田顺华的带领下，屡创佳绩，连续数年超额完成任务，跃居集团销售之首。特别是在今年市场萎缩、销售不畅时，他另辟蹊径，开发超宽砂带市场，跳出恶性竞争怪圈，圆满完成上半年任务，蝉联冠军。

浙江销售公司经理杜志威，作为销售二代的杰出代表，继承了父辈的优良传统，敢于开拓创新，带领年轻的销售团队驰骋商海，搏击出一片新天地，用自己的聪明才智和拳拳赤子之心回报玉立。正如他父亲、老党员杜义先同志所言：感恩玉立、回报玉立最好的方式就是年年完成任务，月月销售增长。他是这样说的，更是这样做的。老一辈玉立经销员谆谆教诲影响了一代人，他们用自己的实际行动谱写出新篇章，向玉立交出了一份优秀答卷。

厦门销售公司经理黎逢斌，玉立“一推一拉”政策的忠实践行者，执着的追求，源自于无限的忠诚；内在的干劲、勤奋的工作态度和坚忍不拔的精神，成就其精彩的玉立人生。他凭着棱形软基砂带“超强的防堵性能”，赋能犀利产品新市场，让棱形软基砂带风靡全国，迅速占领市场并带动其它产品销售，在逆境中生存、发展，实现销售额比上年同期增长170多万元的喜人业绩。

华南经管部经理熊琦，玉立优秀销售尖兵，长年驻守南粤，时刻保持冲锋陷阵的玉立营销人本色，用缜密的思维深耕市场，用朴实的行动一往无前。积极与客户沟通协调，为市场持续开拓不懈努力，为企业的生存发展攻克难关，时刻铭记老董事长警言：“华南兴，玉立兴，玉立兴必须抢拓华南市场”，用自己的行动捍卫公司利益，经受住市场诱惑，为公司守住了南大门，成为玉立

人学习的典范。

以上四位受到嘉奖的同志工作表现突出，为公司赢得了客户的尊重和赞赏，赢得了良好口碑和市场份额，是全体玉立人学习的榜样。希望这四位同志戒骄戒躁，再接再厉，继续保持和发扬成绩，进一步提高自身业务素质和工作能力，在今后的销售中再创佳绩，以实际行动与突出业绩影响和激励公司全体销售人员为玉立的发展做出贡献。希望公司全体员工，以他们为标杆，不忘初心，勇挑重担，争创一流业绩，为实现玉立集团 2023 年经营管理目标而努力奋斗！为百年玉立添砖加瓦！

董事长、党委书记 黎俊彦
2023年8月15日

