

苏州华铜张建峰 从技术走向管理

编者导语：“引爆材料革命”，换句话说就是：“用新型的材料解决客户最难的问题获得的那种兴奋和喜悦”。在铜铝加工行业，张建峰从一名技术人员转向管理岗位，在做市场营销工作之后，影响他最大的是理念的转变，由技术方面转向市场，以市场为导向，不再是闭门造车，获取的信息量更大，结交到更多的成功人士，改变了自己的人生观和价值观，同时使得自身的视野变大，在沟通和交际能力有所突破。



苏州华铜复合材料有限公司营销中心副总经理张建峰

人物档案

所在地：苏州

年龄：35

星座：天秤座

专业：企业管理

爱好：广泛

职业感悟：做事先做人，争做“自然人”！

目前最大的压力：销量突破

近期的工作计划：突破销量

如果不做 市场营销 会做什么：创业

最近看的电视剧：无

最近在看的书：稻盛和夫《干法》

近期生活计划：期盼与家人出门旅游

最爱的游戏：陪女儿做游戏

最爱的运动：陪家人做户外运动

从技术走向管理

因为学的是电气方面的专业，1998年张建峰从学校毕业后从事电气相关的行业。初始的5年，他主要从事于技术开发人员，参与电源开发设计、逆变器以及UPS的设计和开发，职位也从技术员、技术经理、生产经理一直做到生产副总。2004年进入华铜公司，先后从事过技术、质量、行政以及营销方面的工作。

从2008年开始，张建峰的重心转向从事市场营销方面的工作。2003年他接触了解铜加工行业，2004年进入华铜公司，因公司开发新型导电材料，张建峰有幸作为技术方面人员参与了新型材料的开发，了解铜铝复合排的工艺过程，同时经常参与公司产品的推广会，从而逐步转入了市场营销领域。

苏州华铜 没有比这更好的舞台

苏州华铜复合材料有限公司是中国最大的铜铝复合材料生产单位，参与起草诸多国家标准与行业标准，为铜铝复合材料行业发展做了大量的基础工作，为产品推广与行业发展贡献了巨大力量。

铜铝复合排生产技术与工艺是国际领先水平，将传统铜导体和铝导体的优势集为一体。与同类产品相比，一是产品生产采用“固液熔合”工艺，比其他“固相结合”产品结合强度高，加工性能好！二是铜铝体积比为20：80，满足最新标准要求，是性价比最高的产品。

在营销中心，张建峰主要负责四个方面的工作：

产品外部推广：组建全国39家分公司（安徽和海南筹办中），覆盖全国营销市场，截止今日已经建好37家分公司；在全国客户聚集地我司举行大型的专题推广会，每场规模在200人左右；运用行业年会、各地展会进行规模推广；建立自己的营销团队，进行C to B推广
核心客户管理：根据市场方面的情况，结合公司的实际情况，我们寻找需求量大，应用领域广的创新型企业，通过战略合作协议、项目合作以及来厂参观的形式，帮助客户提高自身产品的竞争力。

重大项目攻关：根据客户的要求，公司组织内部技术骨干对客户的项目进行攻关；通过

邀请客户的甲方来厂参观考察、进行项目合作以及技术支持。

市场技术支持：组织相应技术支持团队，为客户解决生产技术难题，如，加工、生产以及应用。

市场营销改变人生价值观

作为一名市场营销人员，张建峰最大的成就感来自于客户，用他的话来说就是：“引爆材料革命”，换句话说就是：“用新型的材料解决客户最难的问题获得的那种兴奋和喜悦”。

他坦言在做市场营销工作之后，影响最大的属于理念的转变，由技术方面转向市场，以市场为导向，不再是闭门造车，获取的信息量更大，结交到更多的成功人士，改变了人生观以及价值观，同时使得自身的视野变大，在沟通和交际能力有所突破。

职业生涯

《职业的力量》：您做市场营销是什么时候？最初是什么促使您进入这个领域的？

张建峰：我是2008年从事市场营销方面的工作。2003年我接触了解铜加工行业，2004年进入华铜公司，因公司开发新型导电材料，我有幸作为技术方面人员参与了新型材料的开发，了解铜铝复合排的工艺过程，同时经常参与公司产品的推广会，从而逐步转入了市场营销领域。

《职业的力量》：介绍下您之前的职业经历？

张建峰：1998年，因为我学的是电气方面的专业，所以我从学校毕业后从事电气相关的行业。初始的5年，我主要从事于技术开发人员，主要参与电源开发设计、逆变器以及UPS的设计和开发，职位也从技术员、技术经理、生产经理一直做到生产副总。2004年进入华铜公司，先后从事过技术、质量、行政以及营销方面的工作。

《职业的力量》：回顾自己的职业经历，最想说的的是什么？对那些职场新人有什么忠告和建议？

张建峰：在整个职业经历中，我最想说：“在工作中，只有多做，才能积累经验，才能提高自己的能力。”

对于职场新人，谈不上有什么忠告，就提出三点建议吧。

学习能力很重要，不管在哪一家公司，都喜欢勤奋好学的员工；

沟通能力很重要，需要做事情，就要做好沟通协调的工作，多历练有助于自身能力的成

长：

选择能力很重要，路有千条，但是你能够选择的只有脚下一条路，一旦选择之后就要拼尽全力，在这个行业做好做强。

《职业的力量》：您跟我们介绍下您所在的营销中心的工作具体是干什么？

张建峰：在营销中心，我主要负责四个方面的工作：

1、产品外部推广：

组建全国39家分公司（安徽和海南筹办中），覆盖全国营销市场，截止今日已经建好37家分公司；

在全国客户聚集地我司举行大型的专题推广会，每场规模在200人左右；

运用行业年会、各地展会进行规模推广；

建立自己的营销团队，进行 C to B 推广；

2、核心客户管理：根据市场方面的情况，结合公司的实际情况，我们寻找需求量大，应用领域广的创新型企业，通过战略合作协议、项目合作以及来厂参观的形式，帮助客户提高自身产品的竞争力。

3、重大项目攻关：根据客户的要求，公司组织内部技术骨干对客户的项目进行攻关；通过邀请客户的甲方来厂参观考察、进行项目合作以及技术支持。

4、市场技术支持：组织相应技术支持团队，为客户解决生产技术难题，如，加工、生产以及应用。

《职业的力量》：在您的领域，或者说作为为一名市场营销人员，您认为最大的成就感是什么？

张建峰：作为一名市场营销人员，最大的成就感来自于客户，用一句话来说就是：“引爆材料革命”，换句话说就是，用新型的材料解决客户最难的问题获得那种兴奋和喜悦。

《职业的力量》：在做市场营销之前或者之后，哪些人或事对您的影响比较大？

张建峰：在做市场营销工作之后，影响最大的属于理念的转变，由技术方面转向市场，以市场为导向，不再是闭门造车，获取的信息量更大，结交到更多的成功人士，改变了人生观以及价值观，同时使得自身的视野变大，在沟通和交际能力有所突破。

《职业的力量》：目前为止，职业生涯中令你印象最深刻的事情什么？

张建峰：目前为止，我印象最深刻的事情是：我司产品在国内首次取得了铜铝复合排产

品的电力认证。

《职业的力量》：您所在的苏州华铜复合材料有限公司是一家怎样的公司，这个行业有哪些特殊和不同之处？

张建峰：苏州华铜复合材料有限公司是中国最大的铜铝复合材料生产单位，参与起草诸多国家标准与行业标准，为铜铝复合材料行业发展做了大量的基础工作，为产品推广与行业发展贡献了巨大力量。

铜铝复合排生产技术与工艺是国际领先水平，将传统铜导体和铝导体的优势集为一体。与同类产品相比，一是产品生产采用“固液熔合”工艺，比其他“固相结合”产品结合强度高，加工性能好！二是铜铝体积比为20：80，满足最新标准要求，是性价比最高的产品。

《职业的力量》：想对您的同行说点什么？

张总：同行不是冤家，同行有共赢、有互补。希望与业内朋友一起共同努力促进行业发展，通过不断提高各自服务水平，为客户创造更大价值，避免同行相互压价，进行不理智恶性竞争。

《职业的力量》：您的职业理想是什么？

张建峰：提高企业知名度，扩大产品销量。

生活故事

《职业的力量》：工作之余您的其他时间都花在哪里？

张建峰：工作比较繁忙，经常到全国各地出差，除工作之外就是想利用一切机会与时间多陪伴家人。

《职业的力量》：工作上出现过倦怠期吗，具体能谈谈么？您会怎么去调节？

张建峰：经常出差容易劳累，比如经常坐长途车或等候飞机比较劳累。调节办法是换角度考虑问题，想象难得有空闲时间，通过看书、看电影进行休息。

《职业的力量》：多久会回老家一次？

张建峰：平均一年一次

《职业的力量》：您的生活理想是什么？

张建峰：让家人与朋友过上更高品质的生活，有足够时间与家人和朋友共同分享高品质生活。

《职业的力量》：您朋友多么？一般怎么评价您？

张建峰：全国处处是亲人，全国有39家分公司，各省都有朋友。朋友认为我有激情、乐观、开朗、仗义、厚道。

《职业的力量》：您最喜欢的城市？为什么？

张建峰：苏州，这里环境优美。