

河钢销售党委汇报材料

河钢销售党委按照集团党委整体部署，结合实际、突出特色，创新推动“创最好的业绩、做最好的自己”主题先锋赛活动。主要表现为三个方面——

一是载体更丰富。河钢销售党委始终将主题先锋赛活动，作为推动党的建设，服务中心工作的重要抓手，进一步强化全员思想引领，增强继续当好集团“两个结构优化”排头兵的使命感。结合主题先锋赛，先后组织的“区域阵地党旗红”“百名旗手庆百年”“为祖国献礼，交满意答卷”等活动，突出了区域公司更贴近市场、更贴近客户的优势作用。作为集团在市场最前沿的基层党组织书记，华北公司营销第四党支部书记**刘振东**，带领团队在国家重大工程直供服务中业绩突出、引领作用明显。河钢销售各级党组织书记积极履责，为先锋赛活动顺利开展提供了坚强的组织保证。广大党员带头投身集团营销体制变革，保持旺盛的斗志，不讲客观、不讲困难，高效执行集团部署，做好业务划转、客户承接、产线保产、业务风险防控等工作；

带头结合区域市场和客户的要求，进一步提高工作标准和服务标准，在市场一线创最佳的业绩，做最好的自己。1至9月份，新开发客户74户，重点工程直投累计完成约120万吨。

二是效果更明显。河钢销售党委结合主题先锋赛活动，各单位采取不同的活动形式，实现了在职党员参加主题先锋赛活动的全覆盖。**华北公司党总支**以所属4个党支部为竞赛单元，从重点工程直供、工程项目开发及客户开发维护、产品创效等方面，评选“创最佳业绩”“创最佳效率”党员先锋，推动了重点工作创新突破；截至9月底就完成了10月份订单任务量83.6万吨，完成92%，订单组织、客户开发、重点工程上量等工作较前期均明显提升。**华中公司党总支**通过“导师带徒”活动，让“销售小白”快速上手，短时间内就能通过导师指导和集中培训，独立开展业务。该公司党总支还开展了“五型党员主题先锋赛评比”，引领大家在客户开发、客户维护、团队建设、工作破冰、创效等5个方面争当先锋。党总支书记带头参加竞赛，在高级别客户开发、合同上量、双高产品比例提升等重点工作中，冲击更高的指标和更好的业绩。10月份合同完成量为8、9两个月份平均量的1.6倍。

三是氛围更浓厚。河钢销售党委注重及时发现和挖掘活动中涌现出来的好做法、好经验，积极选树和培育、推广先进典型，《发挥区域公司优势，快速打开华东地区建材销售“大门”》《产销研一体化运作，五天兑现加急订单》《把敏锐触角伸到市场最前沿》《拓展高端焊丝领域“朋友圈”》等反映区域公司开拓市场、服务客户、提升品牌的典型事例，在多个媒体刊发，提升了河钢品牌、鼓舞了员工斗志、营造了活动氛围。同时，河钢销售党委充分发挥先进典型的示范引领作用，从客户开发、客户维护、业务创效、重点工程等 10 个方面共选出旗手 100 名，通过百名旗手的选树和示范带动，切实把每一名党员打造成岗位上的一面旗帜，促进重点工作和重点指标完成。

接下来，河钢销售党委将结合营销业务实际，继续发挥党建工作优势，持续推动主题先锋赛深入开展，全面冲刺全年任务目标，为集团交上一份满意的答卷。

一是紧密结合全年目标任务开展主题先锋赛活动。坚定不移贯彻集团营销体制变革各项决策部署和集团四季度党群工作例会提出的新任务、新要求，进一步转变思想观念、改进工作作风、创新工作思路，实现经营业绩新突破。

二是紧密结合营销体制变革开展主题先锋赛活动。对标对表先进企业经验和集团工作要求，补短板、强弱项，充分发挥区域公司贴近市场、贴近用户的优势，进一步提升集团产品市场竞争力与品牌形象。

三是紧密结合党员先锋模范作用发挥开展主题先锋赛活动。示范带动广大干部职工勇于破冰，追求极致，做最好的自己，始终保持强大的执着力和意志力，以每名员工实实在在的岗位业绩，汇聚成促进营销工作高质量发展和建设最具竞争力钢铁企业的磅礴力量！