



把项目建设成为信阳市的地标性建筑

——访万家灯火集团工程部部长张勇

本报记者 程云

走进万家灯火集团工程部部长张勇的办公室,首先看到的的就是她忙碌的身影,桌上摆得密密麻麻的施工图纸和堆积如山的各种文件,还不停地有人拿着文件进来找她签字请示汇报。认真严谨的态度、张弛有度的节奏,这是张勇给人的第一印象。在一个小时的采访过程中,说起工程,说起目前正在进行的信阳义乌国际商贸城项目,她的沉稳中立刻多了几分激情,“干一行,爱一行,既然选择了这行,就要竭尽全力做好。”

张勇1986年毕业于,学的是土木工程专业,毕业后被分配到兵器工业部国营第三五八厂工作。2002年,到万家灯火集团旗下的天康制药公

司。机缘巧合,她后来又干起了自己的老本行,这一干就是十几年,直到成为现在的工程部部长。在此期间,做过房地产项目,也做过商住结合的写字楼、公寓项目,有特大型项目的施工管理经验。从大型的施工企业(乙方)转到大型房地产公司(甲方),从最初的施工员到现在的工程部部长,通过不断的积累和学习,她已经成长为能担当重任的中高级管理型人才。

如今,张勇正在负责信阳义乌国际商贸城项目,她表示该项目将会在其职业生涯中留下浓墨重彩的一笔,“这个项目是集购物、休闲、旅游、度假为一体,综合商务需求及具备完善的城市配套功能的城市综合体。综合了产品研发、生产加工、仓储、物流、休闲娱乐、商务、展示、洽谈、交易各

种功能的传统商业模式与现代电子商务有机结合的第七代商业模式。将打造成郑州以南、武汉以北、西安以东、合肥以西的小商品集散地,最终形成南有义乌,北有白沟,中有信阳的全国商业大格局。”

谈到工作多年自己最大的体会,张勇坦言就是诚信和担当。“做人要诚信,做工程要有担当,这就是我做人和做事的原则。”没有华丽的辞藻,有的只是那份难得的笃定和斩钉截铁。“和自己的团队一起在信阳市把我们自己的项目建设成为地标性的建筑,是我最大的职业梦想。”怀揣着这份憧憬,张勇和她的团队正在努力奋斗着。



铿锵玫瑰 别样风景

本报记者 程云

她们是地产界的铿锵玫瑰,她们更是职场里的一道风景,她们凭借着自己的不断努力,在过去男人们一统天下的行业里撑起了半边天。她们不乏传统女性对生活的柔情,更有着对待工作的激情和热情。她们用自己独有的成功方式,书写着地产界的传奇,也用汗水和努力书写着自己的人生篇章。

花开三月,女人如歌。在第106个“三八”国际劳动妇女节,《信阳晚报·楼市周刊》祝福与房地产结缘的她们节日快乐,并一起去感受那些专属于女人的精彩。



本报记者 高晶晶

李艳艳1998年开始工作,一直打拼在房地产市场。现在是全银房地产开发有限公司的副总经理,分管财务和营销工作。据她介绍,公司原来的基础是信房集团下属的一个分公司,之后独立发展。公司成立后,先后参与开发了张李湾、成功花园、梦苑小区、宇康新村等项目,截至目前,开发竣工面积约有30万平方米。目前正在开发的是新马路商务局家属院棚户区改造项目。

工作了二十多年,李艳艳似乎已经把工作中顺利的或不顺利的事都看作平常。记者问她在工作中遇到过什么印象深刻的困难时,她讲了一件关于他们项目中幼儿园的规划的事。名鑫佳苑按规划总建筑面积达到18.34万平方米,规划里有一个幼儿园便于孩子就近上学。因为小区的房子基本都是

30层往上,而且层高严格按照标准达到2.9米,所以幼儿园所在位置的光照受到一定影响。为了保证规划中幼儿园区域的光照时间,李艳艳一趟趟地去相关部门联系沟通,多次到工地与工程技术人员实地测量讨论。经过漫长的3年,幼儿园的建园规划终于得到了政府相关部门的认可。

生活中,李艳艳对来自家人的照顾非常感恩。她跟记者说,她有一个非常支持自己工作的好老公,一个无怨无悔帮自己照顾女儿的好婆婆。有了他们,自己在家庭生活的负担就减少了很多,工作上也更专心。她有时要出差,不是考察项目、参观学习就是参加一些提高业务能力的培训,一旦培训的时间长了,就很难回家。老公和女儿是她的牵挂,他们有人照顾,她在外才能放心。

销售工作上要出成绩靠什么?李艳艳觉得既要踏实工作又要诚信待人。她说,销售这个工作一开始挺难的,有的人一工作就要讲条件,遇到困难就后退,这样的态度肯定不出成绩。不管是销售还是管理,无论在什么岗位上,对公司有贡献了,就会有回报。



做好娘子军队长

——访南湖林语营销经理冷婷

本报记者 高晶晶

冷婷是个很年轻的营销经理,自2008年开始在房地产公司工作。与加入专业的房产营销公司不同,冷婷一直在甲方,也就是房产开发商直接管理的营销团队,这对许多销售员来说是非常幸运的事。在到南湖林语之前,她曾经经手的楼盘有紫荆花园、金海维多利亚花园。2014年年初,她经熟人介绍到南湖林语工作。

初次见面,冷婷谈得最多的是关于南湖林语。南湖林语的广告语是:房子中的iphone。之所以这样与iphone对比,是因为南湖林语是我市首家科技楼盘,采用了地源热泵科技系统,冬暖夏凉,既节能又环保。冷婷说,之所以选择在建房时使用地源热泵,是因为公司领导经过多方面考察,在南京朗诗入住后感觉非常舒

适,决定在信阳也打造一座恒温、恒湿、恒氧、会呼吸的房子。

冷婷觉得,购房者买房一般看重的是房价、户型和位置,售房者最重要的是取得客户的信任,先做人,服务好客户,老带新的概率在20%到30%之间,自然就有新的客户了。目前南湖林语一期即将售罄并于今年5月交房,二期又推出400余套。

在冷婷的工作范围里,除了房子就是自己的团队。目前售楼部的销售团队里,只有一个男销售顾问,其余全是女销售顾问。要带领好这支“娘子军”,冷婷觉得很容易。俗话说“三个女人一台戏”。冷婷却说,“在我们销售部,从没有什么勾心斗角的事。一般销售时容易发生顾客二次看房时该算谁的客户问题,因为涉及到个人利益,处理不好就影响大家的工作效率和相互关系。这种纠纷的情

况在我们这里就没发生过。同时,人们都说做销售的流动性大,但据我观察,自我来到这里,我们的人员变动很小。”

买房的人到南湖林语售楼部,现在还是要走贤山大道。冷婷告诉记者,以后可以直接从107国道到小区了。她介绍道,现在位于贸易广场联通公司大楼对面的一条路已经初步畅通,未来小区的大门朝东开,直接连接到107大道,而且能与附近原有生活基础设施联系起来,交通和生活都会非常便利。

即将离开时,冷婷告诉记者,因为喜欢这里的房子,虽然自己还没结婚,但已经买了一套小户型的月供。她说:“现在国家推出了一系列的利好政策,比如降低首付比例、减少房屋契税缴纳、利率调整等等,这是买房的好时机,我觉得应该抓住。”