

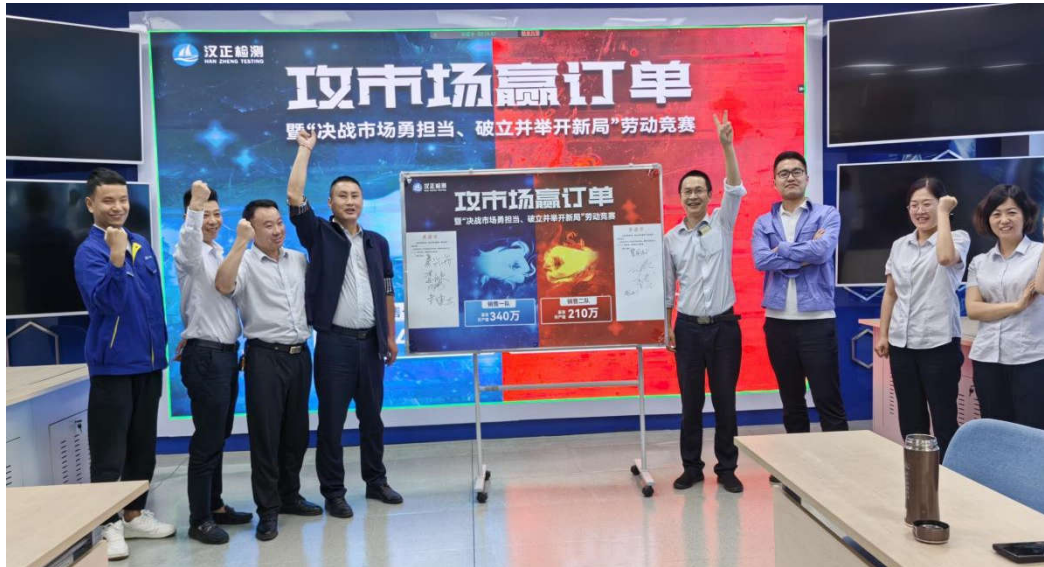
汉正检测举行“攻订单，赢市场”销售活动 ——暨“决战市场勇担当、破立并举开 新局”劳动竞赛

为深入推动集团公司“11256 战略”和东方宏华“13531”领先目标体系有效落地、为即将到来的双过半蓄力、实现汉正检测全年目标任务，汉正检测于2024年5月11日下午发起“攻订单，赢市场”销售活动暨“决战市场勇担当、破立并举开新局”劳动竞赛。汉正检测公司董事长郑勇、副总经理高彦华、副总经理刘杨、总工程师黄军、以及专业销售、全员销售人员参加了活动。

本次活动分为管理人员走出去“攻订单，赢市场”活动以及销售人员产值增量PK活动两个部分，参与对象包括汉正全员，管理人员带头走出去，销售组团PK，全员参与开拓市场，旨在充分挖掘老客户，创造新订单；攻克新市场、获取新增长。



刘杨宣布了活动规则并组织了PK承诺书签约仪式，两位PK队长进行了承诺书签约，并表态在公司的各项政策支持下，有信心完成目标，赢得此次PK。



黄军提出市场是龙头，是一个企业的生命线，市场开拓我们每一个人责无旁贷。要充分挖掘老客户，创造新需求，破立并举。积极开拓新市场、新业务、新领域，为汉正高质量发展提供动能，为“1331”战略打下基础。聚焦PK过程动能挖掘，达到你追我赶“全员营销”新高度。

高彦华表示，此次活动是公司“愉快工作、快乐生活”的企业文化的具体体现，即用轻松快乐的方式，来推动实现我们的经营目标。在活动过程中，公司各部门要加强协作，所有部门所有人员齐心协力，向着实现年度经营目标和汉正检测长远目标而努力前进。

郑勇对销售团队勇争胜利的狼性精神进行了充分肯定。他表示，公司领导要充分支持销售活动，“走出去”拓展新市场；并提出要加强对未来市场的洞察力，耕织市场，以量变引起质变，努力达成公司长远目标；同时要遵纪守法，守住红线底线，用高效合规的经营推进公司更好地发展。

(图：李雨珂、旷宇 文：任诗麒)