

铿锵玫瑰展巾帼风采

工作就是不断地与时俱进

——访万家灯火集团计划投资部部长胡前芳



□本报记者 高晶晶 文/图

胡前芳2012年加入万家灯火集团。经过4年的历练和努力,她如今已是集团计划投资部部长,参与谋划集团的发展方向。能在这么短的时间内有如此令人惊叹的进步,胡前芳的经历让人敬佩。胡前芳是怎么做到的呢?记者在妇女节前夕采访了她。

万家灯火集团是我市知名的房地产企业。集团董事长于涛在业内家喻户晓,集团曾承接了信阳市委、市政府“十件大事、十件实事”之一的“万家灯火城市广场”工程建设任务;援建或者出资赞助浉河区公安分局办公楼、车云山千佛塔、市体育场工程等多个项目,此外还多次参与公益设施建设和法律援助、扶贫济困活动。胡前芳一开始接触房地产是在2008年,在另外一家房地产企业。之所以到万家灯火集团,除了大家对万家灯火集团的推崇外,还有她听到的关于万家灯火名称的来历。她说:“公司为什么叫‘万家灯火’,我们董事长是这样解释的‘灯点亮了,房子卖出去了,城市变得繁华了,我们的事业也就会越做越大。’”多么朴实的语言,却能体会出董事长于涛当时创立公司的初衷——用美丽的建筑来装点城市,为百姓营造一个更加舒适的宜居环境。”胡前芳觉得,万家灯火是个温暖的名字。

在4年的工作经历中,胡前芳遇

到的印象最深刻的一件事就是万家灯火城市广场安装中央空调。公司要在面积达48万平方米的商住楼里安装中央空调,不但要装好,还要确保无论在什么情况下空调系统都能正常运行。胡前芳强调:“这算是中国目前比较大的一个中央空调系统,冬暖夏凉不说,公司要求还要能让住户感到舒适方便。当时从采购到安装调试运行,每一个环节都要精心设计及施工到位,每一次与不同的部门沟通都要提前做好预案,确保不漏掉任何细节。这个项目耗费的长时间,投资大,细节繁杂,知识面广,工程圆满完成,最后结果各方都很满意。”

采访到了最后,胡前芳说:“孔子曾说过,三人行,必有我师焉,择其善者而从之,其不善者而改之。我认为,要不断地向房地产前辈们学习,学习他们的成功经验,并不断地融会贯通,与时俱进,提高自己。”

把项目建设成为我市的地标性建筑

——访万家灯火集团工程部部长张勇



□本报记者 程云 文/图

走进万家灯火集团工程部部长张勇的办公室,首先看到的就是他忙碌的身影,桌上摆着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,这是她给人的第一印象。在一个小时的采访过程中,说起工程,说起她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,直到现在的工程部部长。在此期间,她做过房地产项目,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,她正在负责信阳义乌国

际商贸城项目,她表示,该项目将会在她的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。将打造成以郑州以南,武汉以北,西安以东,合肥以西范围内的小商品集散地,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,她和她的团队正在努力奋斗着。

金牛古镇 梦想开始的地方

——访大别山民俗文化产业有限公司副总经理刘款款

□本报记者 邹乐 文/图

“当我第一次走进金牛古镇,我就知道我属于这里。徽派的建筑风格,古朴典雅的城墙院落仿佛带我‘穿越’回到魂牵梦绕的大学时光,我喜欢这里,我要在这儿创造出自己的天空。”信阳大别山民俗文化产业有限公司副总经理刘款款的眼中闪烁着青春的光芒。

去年7月份,CCTV-7的《乡约》栏目走进金牛,刘款款作为二号女嘉宾参与了相亲节目,这可让她在信阳市小“火”了一把:“虽然很大一部分原因是为了企业宣传,但因此却深深感受到了来自亲朋好友热切的关心和厚爱,得到了大家的认可,结交了很多优秀的新朋友,这个节目的成功举办让公司的知名度得到了很大提升,特别开心。”

如果说《乡约》栏目让刘款款在信阳市小“火”了一把,那么2015年9月12日,刘款款带领的营销团队精心策划的“侏罗纪恐龙文化科普展”让金牛古镇在信阳的真正地“火”了一把。“没想到恐龙展如此受欢迎,日流量达到3万人次,给我们营销团队的接待工作带来不小的挑战,不过在公司全体人员的共同努力下,圆满落下帷幕。恐龙展的成功策划让我对今后的工作有了更足的信心,在领导和同事的支持下,我的脚步也会迈得更大。”刘款款的脸上写满了自信。

“我的大学生活是在西安度过的,一个极具历史文化底蕴的城市。巍巍古城墙,悠悠六百年。伫立城墙脚下,或漫步城墙之上,听着大爷们唱着悠扬的秦腔,我都会在恍惚间以为自己身处古代。可能就是在那里,我热爱上了这种拥有时代韵味的传统文化,所以当来到金牛古镇,眼前的一切都是我熟悉的,我喜欢,我热爱上了这种拥有时代韵味的传统文化,所以我更加确定自己要将传统民俗文化事业进行到底。”这个追梦的女孩目光坚定。

对于刘款款来说,过去的一年是充实的、快乐的,新的一年依旧是忙碌的、幸福的。“能做自己喜欢的事儿,我很喜欢。接下来,我们公司运营重点之一是引进台湾文创资源,联合本土企业、艺术家打造豫南文化创意园以及依托全国各地文化特色在金牛古镇每月举办不同主题的文化大集,与网商和物流企业合作,搭建网商线下体验区。希望通过这些活动,让更多的人接触上、喜欢上这些优秀的传统文化,也希望自己能够为传统民俗文化的继承和发展作出最大的努力。”刘款款的眼眸里始终充满着激情与热忱,相信梦想离她很近。



□本报记者 邹乐 文/图



做好“娘子军”队长

——访南湖林语项目营销经理冷婷

□本报记者 高晶晶 文/图

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年初,她经熟人介绍到南湖林语工作。

初次见面,冷婷谈的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,冬暖夏凉不需空调既节能又环保。冷婷说,之所以选择在建房时使用地源热泵,是因为该公司领导经过多方面考察,去过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。她觉得,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,自然老客户就有新的客户了。老带新的概率在20%到30%之间。目前,南湖林语一期即将售罄并于今年5月交房,二期将推出400余套房子。在冷婷的工作范围内,除了房子就是自己的团队。目前,她在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。冷婷说,在她们销售部,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谁的客户问题,出现这种纠纷的情况在她们这里就没发生过。

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,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国道,而且能与附近原有生活基础设施联系起来,居民住



□本报记者 高晶晶 文/图

后交通和生活都会非常便利。即将离开时,冷婷说,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着。她说:“现在国家推出了一系列利好政策,比如降低首付比例、减少房屋契税缴纳、利率调整等,这是买房的好时机,我觉得应该抓住。”

为有一套自己的房子而努力

——访华仪集团置业顾问左尚辉



□本报记者 高晶晶 文/图

酒红色大衣,浅金色短烫发,黑色眼镜,没有多余的修饰,左尚辉这一身简单利落的打扮,让她即使是穿着与别人同样的工作装,也能轻易地引起客户的好感。她说自己就是一个简单的华仪集团的置业顾问,唯一的不同就是她还有一个别

人不理解的目标。左尚辉是浉河区东双河人。高中毕业后,她不顾家人的反对和百般劝阻,坚决不同意再去学校上学。年龄还小的她觉得读书没意思,想到外面的世界看一看。于是,拗不过她的家人只好让她去了广州跟姐姐在一起做些杂活。一年以后,姐姐回家结婚,她也在家里再三催促之下回来了,开始在家的附近找工作。卖房子看起来简单,实际上一旦踏入了这个行业,做了置业顾问,想转个行业还有一样的待遇,就不容易了。置业顾问的薪水还是很让左尚辉满意的。她一开始在平桥、羊山的一些小楼盘卖房,房子卖完了,就换一家。“这样一年一年过去,我觉得工作换来换去不是事,所以还是到大点儿的楼盘好些。碰巧,家里的房子买在富丽华城,我就到这边上班了。”左尚辉说。她选择华仪集团,就是因为集团大、各方面实力雄厚不说,在信阳的土地开发面积也大,自己家在这儿住着也方便。

“我到这儿工作已经两年了,业绩还不错吧。房子好,自然就好卖。虽然一批批户型不同,但客户的需求也不一样。去年5月,行情很好,我一个月就卖出去了30多套房子。不过,那段时间也特忙,一天至少接待6组以上的客户。有个客户还偏偏赶着忙的时候找我说意见,连续3天跟着我。他家买的房屋产权是50年,觉得自己上当了,非要改成70年。我说不能随意更改,他还打了110来想让我警察把我抓走。现在想起来还觉得有些恐怖。”左尚辉讲起自己的工作也是滔滔不绝。

在同事眼里,左尚辉能有比别人好的业绩,是因为她比别人更“拼”一些。如果一个人懈怠一点儿,家里条件又好,工作上过得也就行了。她不一样。她说:“我有个目标,我想多挣些,买套房子,我天天卖房子,住在这里,以后总要离开父母的,所以也更想在这里有套自己的房子。目前,我的储蓄可能还差点儿,但我努力工作总会够的。”左尚辉对未来很乐观。

从打工妹到打工姐

——访名鑫佳苑项目副总经理李艳艳

□本报记者 高晶晶 文/图

李艳艳1998年开始工作,一直在房地产市场。现在是全银房地产开发有限公司名鑫佳苑项目的副总经理,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,先后参与了开发了李湾项目、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。目前正在开发的项目是新马路商务局家属院棚户区改造。工作了20多年,李艳艳似乎已经对工作中顺利的或不顺利的事都看作平常事。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。名鑫佳苑是按规划总建筑面积达到18.34万平方米,规划里有一所幼儿园便于孩子就近入园。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日照受到一定影响。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。她对记者说,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,自己在家庭生活中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,参观学习就是去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,自己在外才能放心。销售工作上要出成绩靠什么?



□本报记者 高晶晶 文/图

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。不管是做销售还是搞管理,无论在什么岗位上,对公司有贡献了,就会有回报。

信报楼市联盟战略合作伙伴

Advertisement for real estate partners including Golden Bull, Evergrande, and others.