

# 余鑫 | 在忙碌与充实中寻找平衡

我是 23 年年初进的公司，正好赶上奉城站点建站，然后我和师傅陈德重随即被安排到奉城站。因为是新站点，库管就我们俩，每天都忙着收料，边收边学习，我的好多东西都是在这儿学会的。

最初那两个月，业务量比较多，积压的材料很多，所以得安排工人加班工作，我们也就跟着一起。忙碌的时候晚上七八点钟我们还在收料。印象中最深的一次是，有一天晚上有客户来，为了不让客户白跑一趟，晚上 8 点多还得打着手电去库里收料。不过那时候每天都很忙很累，但也挺充实的。

后面陆续来了很多新人，我也慢慢变成这个站点的老员工了，每次也都会很认真地给他们讲怎么认识各种材料（认识材料是最基础的，只有各种材料都认识了，才能开展工作），材料的规格数量（以前没人跟我讲过，都是自己一种一种数过才知道）



材料的用法（了解用途，能加深印象），我自己也乐在其中。

有一次跟同事聊天的时候，他说以前都是我带他认识材料，还让他了解斜拉杆和挂网杆的区别以及怎么快速区分，他至今都在运用。其实，我都忘记这事了，听他说还是挺感慨，有时候随口说的话，能帮到别人也挺好。

此后，奉城站点逐渐承接庄行站点的任务，业务量在各站点中居首，伴随而来的还有不断攀升的错误率。作为库管，我们的错误率亦在递增。后来反思，错误率高往往是因着急，越是着急就越易出错。唯有将每一步都放

缓，仔细查看每个环节，方可降低错误率。

身为库管，有时也需进行诸多沟通。材料源自各个项目、各种调拨以及入驻客户，均需沟通。若客户还料不达标，需向客户阐明哪些方面不符合规定、应如何处理以及收取当车费用。不合格的材料需询问客户如何处置（是客户带走，还是归入零存材料）。许多客户会到现场验收材料，我们需全程陪同点数，处理好每一车、每一单便是我们的任务。

在这个过程中，我深刻体会到，库管的工作不仅需要专业知识和技能，更需要耐心、细心和责任心。未来，我将不断提升自己的能力，以更好地应对各种挑战。无论是面对繁重的工作任务，还是复杂的沟通问题，我都会保持积极的心态，努力做到最好。我相信，只要我们团队齐心协力，奉城站点一定能够发展得越来越好，而我也将在这个过程中不断成长和进步，实现自己的价值。

## 生日祝福

暖阳照耀，绿意盎然，生机如画，乃是五月的描绘。

在这生机勃勃的5月，我们又迎来了枝星小伙伴们的生日了！

愿你们在新的一岁里，继续保持对工作的热情和对生活的热爱。

无论何时何地，都能收获更多的喜悦和成就。



蒋婉怡



任杰睿



曾长保



李争一



陈若莲



缪苗苗



孙点点



张夏艳



艾静



张丽娟



解天姿

## 我们的征途是星辰大海 — 王恩颖

主编：任曦怡、熊树伟 / 责任编辑：付翠 / 美术编辑：余军 / 校审编辑：凡春燕

### 企业文化



企业文化代言人是企业文化的传播者和实践先锋。他们以自身的言行为大家树立了榜样，展现了枝星的核心价值观和文化理念。2024年，我们共同评选出5个枝星人文化代表词：“诚信”“担当”“高效”“勤学”“奋进”，并评选出每个词的代表人物。本期让我们走进担当代言人郭德全。



#### 1. 您觉得自己有哪些独特的优势或特质，使您成为担当代言人的最佳人选？

首先是责任感、良好的情绪管理和对压力的应对能力。其次是对工作负责，尽力完成领导交代的工作。最后是遇到突发情况不急不躁，耐心处理，优先解决问题。

#### 2. 您认为在建筑租赁行业中，哪些技能最为重要？

1. 诚信 2. 沟通能力 3. 办事效率

#### 3. 您是如何不断提升自己的专业技能的？

1. 接触不同的岗位，从各个岗位全面了解公司。  
2. 通过外部学习（视频，书籍）和企业内部培训。

#### 4. 您在公司中取得过哪些突出的成就或贡献？

连续3年获得“优秀员工”与“优秀团队”。

#### 5. 您的个人价值观和职业理念是什么？

欲望以提升热忱，毅力以磨平高山。以责任心为本，诚实守信，求知求实，勇于担当，注重团队合作，共同进步。

#### 6. 作为担当代言人，您对未来有何计划和目标？

1. 计划：（1）务实，高效。根据公司硬件设施，人员配备，目标市场，人员素质及结合地区定位，借鉴公司管理模式的优势，结合市场的实际情况，以务实而高效率为工作原则。

（2）简洁、节约。简化管理，节约人员开支，挖掘人才潜力，宁精勿繁，精兵简政，综合高效。

2. 目标：持续提升自身专业技能和沟通能力，在公司的带领下，不断挑战自身，挑战不同岗位，成为综合性管理人才。



## 2024年度枝星科技产品营销大赛圆满落幕

为了更好的激发枝星科技业务团队的工作热情，提升枝星科技业务人员的市场营销及综合能力，5月8日，枝星科技举行“2024年度产品营销大赛”。

本次大赛评委由董事会、业务部、人力资源部、电商运营部、工程部等管理成员组成专业评审委员会。评分采取百分制，根据业务推广效果、逻辑表达能力等标准进行现场评分。参赛选手们围绕客户在实际经营过程中所碰到的痛

点、难点，结合自身经验加以生动的语言、真挚的表情、鲜活的案例，依次进行PPT营销。比拼过程中，专业评审委员会成员依次对选手们抛出问题，临场检验选手们的业务能力及综合素养。

经过一番紧张而激烈角逐，朱恩光成功斩获项目租赁业务的冠军，甄帅则斩获存管业务的冠军。让我们一同用掌声祝贺他们。