

检修公司领导走访山西地区用户 更加坚定“服务带动产品”之路

本报讯（通讯员范文智）9月4日，重庆川仪销售总监、华北销售公司总经理兼川仪检修公司总经理邱东，率华北销售公司总经理助理兼山西分公司总经理伍申红、市场部负责人刘素平等人员对检修公司项目部建成最早、山西区域行业影响力较大的两用户进行了走访。此行在加深合作意向的同时，也证实了川仪“服务带动产品”理念的可行性。

4日上午，总经理邱东一行首站抵达位于山西大同的同煤广发化学工业有限公司，董事长张俊龙携仪表中心主任魏颖俊对川仪到访人员热情接待。在会谈上，总经理邱东首先对川仪检修公司的发展现状向用户进行了简要介绍，同时指出双方当前合作中存在的最大问题——回款周期太长，已对我方公司的正常运转造成了影响。随后，同煤广发董事长张俊龙表态，他说，双方互相信赖，合作深入，承诺今年一定将剩余尾款全部结清。



随后双方谈到未来的合作，包括目前60万吨甲醇项目未来全厂的仪表供货，以及即将动工的二期工程仪表供货和运行维护。同煤广发董事长张俊龙还说，不论是目前的项目，还是后面的二期项目，仪表采购和运维方面，一定优先考虑川仪。紧接着他分析了原因，他说，仅从产品方面来讲，选择很多，国内国外产品琳琅满目，但是川仪的检维修队伍长驻同煤广发，那么产品也自然而然地会优先考虑川仪。毕竟自己的人维护自己的产品，更加轻车熟路。张俊

龙董事长的这番话不仅肯定了川仪的产品，另一方面也证实了川仪“产品+服务”理念的正确性。

当日下午，总经理邱东一行又赶往山西朔州，与中煤平朔能源化工有限公司总经理毕勇做了深度沟通，确保双方在未来的合作中实现共赢。随后，总经理邱东深入现场和基层，同我中煤平朔项目部的骨干员工进行了交流。他说，检修公司目前发展迅速，员工上升机遇很多，但机会一定是留给那些有能力、肯奉献的员工，一定是留给有准备的优秀员工的。最后，大家也纷纷表示，愿为公司发展添砖加瓦，与公司共赴远大前程。



市场部通讯组

重庆川仪自动化工程检修服务有限公司