

砥砺前行铸城建精英 匠心躬耕写行业华章

记北京城建集团优秀项目经理王恒

黄勇

王恒是北京城建集团的一名员工,他是正高级工程师,一级建造师,拥有工程硕士学位,清华大学创新领军工程博士在读。现任北京城建集团有限责任公司工程总承包部副总经理、北投大厦项目经理。同时,他也是一个以卓越的专业技能和深厚的人文情怀著称的不平凡的建筑师。

作为项目经理,王恒曾完成集团交付的诸多高难建设任务,更在建设过程中塑造了一种精益求精的工匠精神和不断创新的职业态度。

“铁人”精神塑造榜样

在北京城建集团的蓝图下,王恒以其项目经理的身份展现着城建人非凡的执着与优秀品质。记得初入职场,王恒为了彻底弄明白施工工序,曾完整地把不同工程施工常用的20多本方案抄了三遍,还乐此不疲地说,每抄一次都会有不同的收获。他常说:“咱搞工程的,遇到问题一定要弄明白,不然下次遇到还是不会,这不会那不会,以后干什么都不行。”他曾经为制定模板方案爬上在建40层高楼悬挂在核心筒施工平台的钢梯;曾经改变传统的平铺式施工为立体施工,小节奏快流水,仅用八十天提前完成中国国学中心地下结构施工,大大缩短了工期,节省了成本。2012年,他成功获得硕士学位,

2023年6月,更是荣获清华大学创新领军工程博士的录取资格。爱学习和钻研的王恒因此被同事们亲切地称为“王铁人”。2023年获评“首都市民学习之星”,2024年获评全国新时代“百姓学习之星”,成为集团内不懈努力与持续自我挑战的典范。

自入职以来,王恒先后参与完成奥运村、中航大厦、中国国学中心、北京城市副中心区域工程、中国共产党历史展览馆等重点工程建设及北京市第六医院北新桥院区提升改造、清华长庚医院发热门诊工程以及西集应急方舱医院等针对新冠疫情的应急工程建设。王恒个人曾获得“全国五一劳动奖章”、“首都精神文明建设奖”、“首都劳动奖章”、2022年“中国新时代项目经理”、2022年“中施企协工程建设诚信项目经理”、2021年“鲁班奖工程项目经理”、2021年“中国钢结构金奖工程优秀项目经理”、2021年“国企楷模·北京榜样”敬业楷模优秀人物、2008年“奥运工程建设青年功臣”等荣誉。

辉煌成就登顶高峰

在王恒的职业生涯中,他承担了多项国家重大工程的建设任务,且每一项都是中国建筑史上的里程碑。2023年,王恒以十年来主持和参建的5项国家级重大工程问鼎“茅以升科学技术奖——建造师奖”。

2018年,王恒作为项目经

理,接到了一项特殊而光荣的使命——建设中国共产党历史展览馆,该项目是为庆祝建党百年而建的重大工程。在项目启动前,王恒做出了铿锵有力的承诺:“一个支部就是一座堡垒,我们对标人民大会堂,必将以苦干实干的奋斗者姿态打造这座神圣殿堂。”在建设工作中,面临着工期紧、体量大、任务重的压力,王恒率领团队迎难而上,精心组织,并进行科技攻关,最终于2021年圆满完成任务,获得党和国家领导人的充分肯定和赞誉,王恒也作为建设者代表,和庆祝活动筹办工作各方面代表一起,在人民大会堂受到了习近平总书记的亲切会见。此项工程让北京城建集团通过了重要的大考,也让王恒的职业生涯迎来高光时刻。

“中国共产党人的初心和使命,就是为中国人民谋幸福,为中华民族谋复兴。我们的房子是建给老百姓住的,得让他们住的放心。”这是王恒在主持建设北京市通州区潞城镇棚户区改造后北营安置房项目时的讲话。建设过程中,王恒带领的项目团队井井有条,有序衔接,密切配合,并推广应用多项新技术、新工艺、新方法等提高工程建设品质,最终提前完成工程竣工验收,获得了建设单位的高度评价和赞扬。在主持建设北京城市副中心职工周转房C2标段项目期间,王恒带领团队克服了前期诸多不利因素,仅用两个半月时间完成了10



王恒(左二)

万平方米地下室结构施工,顺利插入了地上结构施工。两项工程均荣获北京市结构长城杯工程金质奖、北京市绿色安全样板工地、全国建设工程项目施工安全生产标准化工地,再一次证明了他的专业素养和项目管理的高效性。

王恒主持建设的首钢西集重大活动应急场所工程是北京市重要应急保障工程,更是一个对建筑师实力和创新能力的重要考验。他带领整个项目管理团队再次发扬“铁军”精神,冒着酷暑,顶着工期的压力,面对严峻挑战,克服千难万阻,仅用21天便圆满完成工程建设任务。王恒主持建设的北投大厦项目工程是首家搬入城市副中心的市属国企总部大楼,更展现了他对高层现代建筑技术的精熟掌握。自开工以来,王恒和项目

部全体人员齐心协力、攻坚克难,克服工期紧、场地狭小等重重困难,通过科技攻关,成功解决了诸多施工难题,实现工程安全高效快速施工,工程交付使用后受到各级领导的一致好评,成为屹立在城市副中心通济路旁一道亮丽的风景。

王恒作为一名项目经理,总是敢于尝试新技术和新方法,将传统建设方式转变为更加高效、环保的现代建筑技术。此外,他也注重在党建工作中加强团队建设,提升团队的凝聚力和执行力,成功引领每个项目高效有序地推进。凭借卓越的表现,王恒最终获得“茅以升科学技术奖——建造师奖”。

王恒的敬业和成就,正是北京城建集团精神的最好诠释。他们用担当筑梦,用匠心铸就了诸多属于时代的建筑杰作。

奔驰中国对外事务和公共政策总监张海华:

以最优解应对转型的不确定性

辛鑫

7月10日,梅赛德斯-奔驰(以下简称“奔驰”)公布了2024年上半年在华销量,上半年累计交付超35.26万辆新车,奔驰仍在豪华汽车市场占据领先地位。

作为奔驰本土化战略的重要参与者,奔驰中国对外事务和公共政策总监张海华认为,汽车行业正经历电动化和智能化的巨大变革,奔驰面临的挑战是如何继续保持其行业领先地位。因此,如何预判趋势,应对市场的各种不确定性变得尤为重要。

从业多年,张海华先后在多家车企任职,从事公共政策研究,曾参与起草由交通运输部制订的《汽车维修技术信息公开实施管理办法》。目前,张海华在奔驰就任对外事务和公共关系总监。张海华加入奔驰这几年,正赶上公司本土化战略进一步提档加速。过去五年,奔驰在华研发投入达105亿元,并致力于以本土创新反哺全球市场。

作为企业的中高层,张海华需要在日常业务中做好公司内部的协调和指导,更需要洞察行业发展趋势。“传统汽车行业的产品设计

开发周期一般是5年左右,当前处于转型关键期,国内和国际市场的不确定性都越来越高,如何在产品研发设计阶段提前做好未来产品的合规要求、市场定位,以及供应链发展等方面的预测,是当前最大的挑战。”张海华说。

作为老牌车企与行业标杆,奔驰的战略一直为业界所关注。奔驰稳步推进“油电双行”战略,2024年推出超15款全新或中期改款车型,满足中国客户在可持续豪华出行上的多元需求。

“除了电动化,奔驰在自动驾驶方面也致力于给客户带来最好

的产品。目前,奔驰L3级别的自动驾驶汽车已经在德国和美国的内华达州实现了商业化。”张海华说。

近年来,奔驰坚持将可持续发展贯穿全价值链,提出“2039愿景”,致力于乘用车新车产品在整个生命周期内实现碳中和。张海华积极参与其中,她说,奔驰的“可持续的发展之道”和“可持续的责任之道”,在于让人们更加相信,豪华不是仅仅基于价格的判断,而是对人类命运发展的担当。

实现“2039愿景”,奔驰在产品层面推进电动化布局,在上游供应

链要求供应商降低碳排放,在北京奔驰工厂屋顶铺设大面积光伏,很多奔驰4S店也开始铺设光伏,室内装修采用环保材料。对于绿电缺口,奔驰积极通过各种采购方式进行弥补,张海华就参与了绿电采购的政策和路径分析,在降低成本的同时也赢得了市场的广泛认可。

张海华是一个长期主义者,或许与其政策研究的职业有关,但更为重要的是奔驰的价值追求让置身其中的每个人都多了一份长期主义。“一个企业或者一个品牌的追求,不是只有经济价值,社会价值的意义同样重要。”张海华说。

数字化营销专家陈光华:

在数字化营销前沿推动健康食品行业创新发展

严正豪

作为资深数字化营销专家,陈光华深耕此领域超二十余年。从加入全球高端家庭营养与护理领域的龙头企业合生元,主导“妈妈100”项目的成功实施;到帮助五谷磨房从0到1构建了高效的会员体系和私域流量池,实现了与消费者的深度连接和精准营销;再到担任美赞臣(中国)首席信息官兼成人营养事业部总经理。在国内电商领域竞争日趋白热化的今天,健康食品行业营销战场尤为激烈,面

对抖音、快手、小红书等兴趣电商渠道流量费用逐年攀升的严峻挑战,陈光华凭借其深厚的会员营销与私域运营成功经验,正引领着行业寻找破局之道。他深知,在流量成本不断高涨之下,构建高效、精准的会员体系与私域流量池,成为企业逆袭并实现可持续发展的关键。

多年来,陈光华深耕于营养品数字化转型领域,并荣获行业权威奖项认可——SAP鼎革奖。陈光华的每一步都坚实地踏在了数字化转型的前沿,并为行业树立了新的标杆。在二十多年里,

他凭借着卓越的战略眼光、深厚的专业素养和不懈的创新精神,在健康食品领域的数字化营销方面取得了令人瞩目的成就,成为业界公认的杰出专家。

此外,陈光华的行业成就和影响力,不仅体现在其所负责项目的显著业绩上,更体现在他为行业发展提供的宝贵经验和创新思路。陈光华曾多次受邀担任项目评审专家,为众多企业的数字化转型提供宝贵建议。此前,在广州启斯元生物科技有限公司的“启斯元防伪溯源和数字化会员营销推广”项目评审中,陈光华

以专业视角深入剖析,为项目的优化提供了关键思路。这些建议不仅展现了他对行业的深刻洞察,也为项目的成功实施奠定了坚实基础,获得了企业的高度赞誉。

在今年年初,陈光华参与了深圳市谷之优品食品科技有限公司的“谷之优品兴趣电商会员营销新模式”项目评审,在全面了解项目方案后,经过与团队的深入探讨和细致论证,并实地参观抖音直播间工作现场,陈光华给出了包括从公司战略层面明确“定位驱动、内容营销”的宗旨,建立

会员大数据和精准互动模型,引入会员意见领袖“15度”营销理论,确定重点考核指标,加快产品创新以及扩展微信视频号推广等极具前瞻性和建设性的意见,为其数字化转型提供了有力支持。

面对当前电商发展困境,如何引入数字化营销破局?陈光华展现出了对行业趋势的深刻洞察,更是为行业探索出一条以用户为中心、私域为阵地,内容营销、创新驱动的增长新路径。展望未来,他表示,还将继续在数字化营销的道路上砥砺前行,为行业的高质量发展贡献更多智慧和力量。