

## 国际业务事业群举行 2020 年第三季度评优颁奖仪式

2020 年 10 月 28 日下午五时，百分点国际业务事业群 2020 年第三季度优秀评选表彰大会如期而至。颁奖仪式在公司智能大屏展厅进行。除在京海外同事以外，杭州、武汉及海外现场的同事通过视频会议接入参加。



在众多的百分点海外人中，他们默默奋斗，无私奉献，他们精诚合作，密切配合，他们用行动将为客户创造价值内化于心，外化于行，展现了不可抵挡的魅力，最终从众多百分点海外人中脱颖而出，成为所有海外人的榜样。现在就让我们一起来了解一下海外 20Q3 的获奖员工。

### 文档之星——马继儒（客户成功部）



根据海外 PMO 审核统计数据，在本次评选周期内，共审查文档 66 篇，总规模 1826 页，查得缺陷总数 241 个，平均缺陷率 13.2%。在本次评选周期内，他共编写文档 13 篇，总计 518 页，均为一次审核通过，其中只有 4 篇文档共存在 9 处缺陷，是当之无愧的文档之星

### 优秀员工——陈宁（客户成功部）



在工作中，她积极思考、注重经验积累，有意识发现问题，已逐渐成长为可以独当一面的咨询顾问。她所在项目每年会有一到两次较为重要的客户高层汇报演示，从第一次摸索学习，到第二次担当主责，到最近一次 7 月份的独当一面，她进步显著。她的不断思考、沉淀和优化使每次演示的投入成本都在逐步降低。她自己沉淀的一系列关于展厅演示的通用流程、注意事项、常见问题等，坚实保障了每次演示准备工作的顺利进行。每次演示前，她都加班加点、沟通协调、场景验证，严守时间节点、追求高标准演示效果，获得客户一致认可。此外，在工作之外的时间，也主动学习各种理论体系、实践知识，丰富自己的武器库，不断提升与超越自己，只为追求更加出色的完成工作。

**优秀员工——李彦泽**（商务与解决方案部）

在推销解决方案和产品的过程中，经常面临客户的问题：“你们的产品怎么结合业务”“你们讲的方案有应用价值吗”这样看似简单却也深刻的问题。尤其在接触开源智能领域之后这点一直是销售的痛点和难点，在销售和售前同事自己心里都没有确定的答案。今年6月成立的OSINT小组开始探索这个问题。他作为小组主力，深扎业务，认真钻研、搜寻、查阅国外网站和资料、大胆创新和尝试，反反复复的琢磨。无论是军事领域还是科技条线，最终他不仅都磕出来了堪称标杆的创新场景案例，让客户拍案叫好，还大大扩展了DeepFinder和CBI两个产品的应用场景和价值，重重的夯实了海外核心解决方案，为我们主航道业务打造出了“重磅炸弹”。

## 优秀员工——李凯（客户成功部）



我们的 21X 项目系统是以地图为基础展示各类场景效果的，所以系统前端开发难度比较大。7 月份一次对客户高层的重要演示，时间紧任务重。作为该项目为数不多的前端人员，他攻克了一个又一个难题，最终保障了汇报演示的顺利圆满完成，表现了不畏艰难、迎难而上、不断超越的精神。与此同时，在平时工作中和上游产品、咨询同事的沟通过程中，总能及时发现并指出问题，还能提出建议并不断改进，一切以目标为导向，为系统顺利开发发挥了很大的作用。

## 优秀团队——新丝路销售项目组



从7月份接触客户，获取信任、了解需求、有针对性的提供方案，到8月份产品演示、引导标书，再到9月国庆节前组织团队投标，跨节加班直到顺利中标最终拿下合同，为国际事业群开拓了新客户、新业务。整个过程中，销售项目组既有科学施策的头脑，攻可以见缝插针，守可以滴水不漏，把希望变成机会，把机会变成胜利；也有精益求精的态度，认真准备每一次交流，每一份材料，把障碍降成风险，把风险消除在细节；更有团队协作的精神，每个人既能按时保质完成自己的工作，又能不分你我共同攻坚克难。在严峻的宏观形势下，他们信心依旧坚定，行动仍然果断，用胜利的结果吹响我们年底冲锋、逆风而行的号角。他们是赵杰、刘辉、朱文涛。

颁奖流程结束后，译璟总结到，从北京颁奖仪式现场人员数量可以看出，我们已有大批同事纷纷奔赴海外现场，支援前线。虽然新冠疫情尚未完全结束，但第三季度海外各项目整体进展情况良好，大家要有信心，坚持做好最后一个季度。无论是销售、产品还是交付，每个人都要继续在自己的岗位上守好最后一场战役，做好第四季度，为明年的业务拓展埋下伏笔。