

# 提升人行服务效能 助力海鼎水产料腾飞

——专访海鼎人行总经理李永生

“

人才是企业的核心竞争力，构建系统的人力资源管理体系，打造后备人才梯队，充分发挥其战略性作用，才能推动公司真正实现可持续发展。在海鼎水产料快速发展的现阶段，人才的重要性尤为凸显，优秀人才的培养和储备是销量持续增长的有力保障。

近日，海大集团山东大区人行线路总经理李永生先生就海鼎水产料人才队伍建设专题接受了记者的访问。



请您介绍一下海鼎水产料板块的发展历程。

李：2016年6月，海大集团薛华董事长和山东大区火全文总经理决定战略布局山东水产料市场。自此，山东大区水产料步入发展的快车道。到目前为止，海鼎已有4家专业生产水产料的分公司，水产料营销服务人员近百人，虾特料、膨化料、功能料、动保产品线也已完善。大区水产料板块的快速发展得到了薛董的重视，百忙之中莅临山东大区“2017年度经营分析规划会”指导工作，并鼓励大区水产料团队再接再厉，持续增长。2017年海鼎鱼料销量增长2万多吨，总量达4万吨。2018年，将是海鼎水产料持续快速发展腾飞的一年。

在海鼎水产料快速发展的形势下，公司需要的人才标准是什么？

李：我们始终坚持以海大的人才观作为选拔、培养人才的标准，即“人才是海大最核心的财富，认同海大价值观、具有学习能力的员工都是宝贵的人才”。

那么海大的价值观是什么呢？薛董在《蜕变中的成长》文章中再一次明确指出，“给养户提供差异化的价值，这是海大竞争战略的本质，也是海大存在的价值”。因此，愿意为客户创造价值，才是与我们整个团队志同道合的人，也是优秀人才的先决条件。

而海大的核心竞争力是团队集体的学习能力，我们希望员工能积极主动地通过培训学习和工作实践，努力弥补自身不足，持续成长，最终用业绩证明自己。

海鼎目前在水产料团队建设和人才引进方面取得了哪些进展？

李：自海鼎水产料板块启动以来，集团在人力资源储备方面给予了大力支持，从华中、华南等区域引进了多名优秀的销售经理、服务工程师等，助力山东大区水产料的发展。同时大区在本地的社招工作也取得了显著成效，近两年海鼎水产料板块的快速发展，吸引了大量行业精英陆续加入海鼎水产料团队。各公司销售人员布局基本完善，技术型人才队伍也在逐步扩增，团队正不断向年轻化和专业化方向良性发展。

是什么因素吸引行业精英纷纷加入海鼎团队？

李：首先应该是集团的品牌影响力和海鼎的发展前景。海大集团是中国农牧业中发展速度最快、技术水平最好、服务能力最强的企业，目前饲料销量处于全国第三全球前十。水产饲料是海大最核心的主业，不仅在全国第一，在全球市场同样是数一数二水平。

海鼎水产料作为海大在北方的重要布局，有得天独厚的资源优势，且发展势头迅猛，因此业内优秀人才纷纷涌入海鼎，这也为海鼎水产料板块的进一步快速发展奠定了基础。其次，在薪资福利方面，海鼎员工的薪酬待遇在业内相对较高，通过个人努力都能获得不错的收益。而且在海鼎水产料快速发展阶段，员工有较大的晋升空间。同时，海鼎不断加大人才培养力度，通过整合集团优势资源，结合山东市场需求，高频率阶段性组织新老员工进行理论和实操培训，致力于提升员工价值。

薛董提出，下一个十年，农牧业将迎来黄金发展的时机。这对于我们的人才储备也是变相提出了要求，海鼎在水产料人才储备方面有何规划？

李：集团2022年规划目标为饲料销量2000万吨、销售额1000亿元。紧跟集团这一战略目标，2016年山东大区制定了鱼料3年10万吨、虾特料3年2万吨、水产料5年20万吨的规划。

海鼎水产料的规划是振奋人心的，对人才的需求又是刻不容缓的。为了适应海鼎水产料快速发展对人才“招录、引进和培育”等方面的需要，山东大区人行部将进一步“提升人行服务效能、助力海鼎水产料腾飞”。

在人才招录引进方面，对内加强人行自身专业队伍建设，对外协助水产料线从兄弟公司、大专院校招录人才，并从行业中挖掘优势人才；在人才培育方面，人行部采取走出去（组织员工赴集团、兄弟公司学习）、请进来（集团各职能部门、兄弟公司人员来山东培训）、走下去（深入分子公司、市场一线了解公司、客户和团队需求）、请上来（协助大区线路根据养殖节奏、市场节奏进行月度例行培训、培养，专题培训、培养）的策略；在人才激励考核方面，协同、协助各营销线路进行人才、人力的评估。

科技启迪未来，人才决定明天。山东大区人行部将紧跟业务节奏，贴近市场，提升人行服务效能，网罗行业英才，全面助力海鼎水产料的快速腾飞！

（山东大区 李维茹）