# 成长是海大人不变的主题

**海大人档案**
姓名：周兴安
单位：动保事业部
入职时间：2016 年

## 相遇·海大缘

2016 年 3 月 8 日，这是我第一次到海大，宽敞明亮的办公环境、行色匆匆的上班族，一切都是那么新奇和新鲜，尤其是到面试室门口，看到两位面试官正在激烈地交谈，这一幕深深地印在我的脑海中。通过介绍才知道，这两位面试官正是动保事业部的侯总和彭总，他们正在讨论集团动保的发展规划，我不禁好奇，海大动保事业部，到底是什么样的地方，浓浓的向往和憧憬之情悄然而生。

和侯总、彭总进一步交流后了解到，海大动保以健康养殖为宗旨，以匹配养殖过程中的难点痛点为核心。当前全国水产动保的容量很大，海大的动保也处在刚起步阶段，需要大量人才储备。海大拥有成熟的人才培养体系，在海大不仅能学到很多专业知识和实践技能，还能帮助养殖户解决养殖难题。那时我就暗下决心，一定要进入海大，为健康养殖贡献一份力量。

经过两轮面试后，我成功拿到了海大的 offer，兴奋之余，也对未来的工作充满了期待。

## 初识·海大人

入职后的第一场培训是海之鹰培训，是每个新入职员工必经的集团培训，印象最深的课程是丁教授讲授的《饲料行业发展史》，丁教授娓娓道来的话语，对饲料行业的深刻见解，让我重新认识饲料行业。集团培训不仅让我对海大企业文化有了更深刻的认识，也让我和同一批进入海大的同事打下了深厚的感情基础。

集团培训结束后，一群刚入职的部门新兵聚到了海鸥岛养殖基地，进行了为期三个多月的养殖实操训练。这段时间，我们不仅要亲历养殖户的日常工作，还要开始接触技术工程师的工作。白天喂鱼管理鱼塘，晚上培训复习养殖知识，每周一篇养殖综述，半月一次小结报告，月底做鱼塘数据总结分析，那时每晚一挨床就睡着，清晨伴着日出起床，虽然身体累着痛着，但是心里充满了动力和收获。回想起那段日子，充实忙碌而快乐，为后来的市场工作打下了坚实的基础。

## 共建·海大情

正式到市场的第一站是华中市场，鄂州海大，咸宁区域。在龚文杰和施德亮两位导师的精心安排下，2016 年 7 月，我坐上了广州到武汉的高铁，当天下午一到咸宁就参加了咸宁渡普口团队周会议和拓展。还记得会议结束和团队打完球从咸宁回渡普口的路上，车还爆了胎，到住的地方已接近 12 点，虽然夜幕已深，杰哥仍然帮我梳理了海大 1+6 养殖模式，并且帮我安排了渡普口市场调研。

咸宁市场体验很快就结束了，2016 年 11 月，我到了黄州市场驻点，经过前期培训，已经可以作为工程师主动独立地去安排工作。在黄州期间，主要负责跟进三户建设，向优质客户挖宝，挖掘养殖痛点转化技术切入转化系列产品方案。华中市场阶段是自我养殖技术快速积累和产品熟悉的重要阶段，导师的精心教导，罗敏辉罗总的专业分析指导，都是我在华中市场工作中积累的宝贵财富。

在华中市场印象最深刻的是，一黄州客户夜里 3 点多鱼塘突发浮头，客户巡塘发现鱼塘严重缺氧，紧急之下给我们打电话求助。到鱼塘时，由于停电时间太长不少鱼已经死亡，客户一家人正满头大汗在塘里捞死鱼，看着这场景心里真不是滋味。于是我们协助客户泼洒 3202 和 3201，并协助客户处理死鱼，就这样从夜里一直干到第二天中午，大家一口水都没喝。庆幸的是我们的产品帮客户及时止损，避免了更坏情况的发生。之后我更加坚定健康养殖的理念，养殖户是我们的朋友，我们做技术服务就是为客户创造价值，提前帮客户做好规划，协助处理好鱼塘的大事小事。

## 在海大的故事

## 锐变·海大魂

由于部门动保规划需要，我在 2018 年 10 月回到华南常规鱼市场，侯总、丽总对我接下来所要接触的华南市场的布局和规划进行了指导，侯总叮嘱我“把市场工作规划做个总结梳理，想清楚了再下市场”。就这样每天梳理总结 2016 到 2018 年的市场工作，不断对自己过往工作复盘，让我理清了后续的工作思路。

18 年底的工作复盘为 19 年提供了清晰的市场工作方向。快速融入、聚焦区域、聚焦痛点、打造爆品。华南市场对产量要求高，投喂量普遍比较高，养殖的痛点是水浓、指标高、加料困难。因此，打造符合华南模式的核心产品才是动保重点，也正是基于尖酵推广，基于胡总、丽总和万经理的指导，19 年华南动保市场才有了较大的增量。

总结在华南的市场工作，无疑又是一次自我工作状态上的锐变，不止技术还有市场思路，同时也感觉自己肩上扛的责任更加的艰巨了。

回首在海大的四年，是充实且高速成长的四年。感恩海大提供成长的平台，感谢部门领导同事用心栽培，我相信，一切都会越来越好。

动保事业部 周兴安

2016 年　海鸥岛养殖基地

# 17 班海之星：我们，有许多故事可以讲

2020 年的 7 月，海之星让我们千里来相会。

我记忆中的海之星主要围绕着三个方面，一个是学院，一是十九组，一个是我。

在参加海之星前，我就参与了海之星的筹备工作，主要负责一些物资的采购和设计，包括衣服、小书包、奖牌和举手牌等。可以说，我与海之星的故事在 7 月 1 日之前就已经发生了。第一次参加这么大的项目，虽然只负责了很小的部分，但对我来说是很大的锻炼和磨砺。当我被分配团服的采购任务时，还以为是个轻松工作，没想到还要对比商家谈价格，做契合主题的设计、收集尺码、安排发放和增补等一系列的事情。果然只有参与其中，才切实地感受到做好每一项工作都是不简单的。

日子一天天过去，终于来到了 7 月 1 日。开营后，我也开始了身份的转变，变成了一名海之星学员。7 月 1 日，我和我的搭档郑诗婷，终于在百万葵园跟一群早已在群里聊嗨了的队友们面基成功，准确地说，是一群男生，我们十九组集结完毕。

我们这个小组很有意思，男的都帅，女的都靓，云哥作为导师，很会带人。他们这群靓仔，对女生真的很照顾，吃饭的时候替你盛菜，排队领冰激凌也不用我们操心，平日里重物他们背着。所以作为女生我们很开心，谁不喜欢被照顾呢。

这九天，天天见面，天天一起做同样的事情，感情自然是要有的。对外那叫凝聚力强，对内就是感情好。九天的培训，脑力体力间断性交接，深入身体心理层面，短短九天，学习丰富度极高。

我特别喜欢一句话，主动才会有故事，学习也是一样。在海之星，我的主动性被小组成员带动起来，不管是竞争班委还是抢答问题，听课还是团建，他们每个人都很积极活跃，就是这样的他们，感染了我。

认识他们，我发现每个人都有最闪光的一面，某次导师夜话时我们要作画，我当时就懵了，画画真不是我擅长的，不知如何是好，但平时那个话不多的陈良同学，作了主笔，果然，高手就是低调。

在园区里团建的时候，我也是懵懵的，但是组员们就像是行走的 GPS。园区很大，平时碰到大太阳我就不敢探出头，他们带着我奔跑，顿时感觉又回到最有活力的模样。还有很多令人印象深刻的瞬间，哪里讲得过来，总而言之，就是非常感谢小组成员。现在大家已经在各自岗位上工作，好一段时间没见，但是我想以后肯定会再见的。

最后再说说我的故事，说些自己内在的想法。“一切努力，只为你成长”，这是海大学院一直的理念，这句话一直令我印象深刻，因为我的确在这段期间收获了很多成长。

首先，我对海大文化了解更加深刻，对海大产业链、发展历程更加熟悉，让我产生了共鸣，感觉我现在也开始有意无意地就想着客服导向，想着那些海大走过的路。

其次，我也改变了对团队的认知。曾经我是个没有太多集体意识的人，但现在我深刻地意识到了团队协作的重要性，有了“1+1>2”的切实感受，就好像在“沙盘游戏”等团建活动中，我一个人看拼图都不能完全看得明白，更别说完成任务，可是有队友，我们一起共进退，底气就有了。

在职业方向上，不管是参加海之星筹备还是担任宣传委员，经历了这些，我的确比从前的自己成熟稳重了许多，至少在接到工作任务的时候，我的心态上也已经不再畏惧，从小到大，从简单到复杂，我以后都会以这种心态去对待工作。

最后就是我认识到很多优秀的海大人，特别是海大学院和 19 组的每个人，我感觉到了自己能够被看见，纵使是被一小部分人看见，那一小部分人，他们记得我是谁，能够说出我的名字，我真的很开心。是这些海大人，让我觉得我是海大人。

星海闪耀，未来我们一起来，从陌生到熟悉，我们的故事还有很多，希望未来会更多。

印尼海大 覃干宁