

汇仁医药成功举办 2014 年秋季运动会



导语:为丰富员工业余文体生活,营造生动活泼的企业文化氛围,促进公司企业文化建设,10月27日--11月20日,公司人力资源中心和团委共同组织,成功举办了2014年汇仁医药秋季运动会。

男女混双乒乓球赛获奖名单

混双冠军:采购部官建生和纯销部李兰
混双亚军:营销管理中心朱永克和储运部黄明珠
混双季军:储运部的罗文新袁艳艳

羽毛球(男、女)个人赛获奖名单

男个人赛冠军:罗文新
女个人赛冠军:林兰荣
男子个人赛第二:廖万玉、刘井民并列
女子个人赛第二:吴雪芬
男子个人赛第三:周华利
女子个人赛第三:卢贵花

羽毛球团体赛获奖名单

冠军:纯销部廖万玉带领的3队
亚军:常务副总黄小峰带领的5队
季军:总经理助理王建华带领6队

团体拔河赛获奖名单

冠军:财务部罗金平、李慧芳带领的黄队
亚军:丁总、涂小毛带领的紫队

拔河:

11月20日,最振奋人心的拔河比赛还在继续,气氛异常的紧张,公司全部上下以最饱满的精神迎接这公司最为沸腾的时刻。各队就位,随着罗主任一声哨子响,双方顿时都使出了浑身的劲儿,脸涨得通红,手磨得红肿,可脚下却丝毫不让。一旁的观众摇旗呐喊,神情激动。当然,也有双方实力悬殊的,对方气势如虹,另一方则不到三秒钟就兵败如山倒。这个时候观众则是哄堂大笑,连他们自己都是摇头失笑。最终以财务部罗金平、李慧芳带领的黄队获得冠军,丁总、涂小毛带领的紫队获得亚军。

今年的比赛虽然结束了,可运动精神永存。相信明年的汇仁运动会更加精彩!



羽毛球:

比赛还在继续,11月12日--11月19日,令人心潮澎湃的羽毛球赛紧接着开赛了。这一次参赛的阵容越发强大,87名选手参加了比赛。赛场上,参赛选手一个个精神抖擞,意气风发。比赛过程中,大汗淋漓,挥斥方遒。红光满面的脸上洋溢着灿烂的风采。经过一个星期的角逐,廖万

玉带领三队获得团体赛桂冠,黄小峰带领的五队获得亚军,王建华带领的六队获得季军。男子组第一名被储运部罗文新夺得、纯销部廖万玉、营销管理中心刘井民位居第二、运营保障中心周华利获得第三名。女子组前三名则分别被采购部林兰荣、采购部吴雪芬、商贸部卢贵花取得。



乒乓球:

在乒乓球场上,还没有开赛,气氛已经群情振奋。一颗小小的乒乓球,在运动员的手中,展现出无穷的变幻。赛场上,两人配合默契,尽显团队精神,紧咬比分,让比赛的悬

念一直缠绕在每个人的心中。观赛人员摇旗呐喊,为各自团队助威。最终以官建生带队取得最后的胜利,乒乓球场上响起一阵阵的掌声喝彩声。



汇仁流通



主办:汇仁医药流通事业部人力资源中心

编委会主任:丁晨昌

主编:罗会东

编辑:杨鹤立

2014 第6期
总第27期
(2014/12/28)
内部资料 免费交流



地址:南昌市高新开发区
火炬大街628号
电话:0791-88161872
网址: http://huirenyy.com

流通事业部举行 2014 年目标责任状签订仪式

本报讯 11月23日下午,流通事业部2014年目标责任状签订仪式在四楼大会议室举行。流通事业部各中心和科研公司各利润中心负责人、各子分公司总经理共19人出席。

仪式上,陈冰郎董事长、流通事业部常务副总监丁晨昌分别与各利润中心、职能中心签订2014年目标责任状。

会上,陈总还就公司2015年销售与回款任务、人才培养、费用编制等工作作出指示。

一是要齐心协力,确保2015年销售额度达到预定目标,早日实现江西市场份额占比50%的目标。2015年是公司新七年战略实施的第二年,公司要继续适应社会环境和行业发展,清醒判断未来市场容量。未来10-20年,随着大量人口涌入中小城镇,这对拥有全面业务类型和强大物流网络的汇仁十分有利。当前,各业务部门要有信心面对市场竞争,摸清楚市场,规划好市场,抓紧时间,在12月20日前制定明年工作计划,将销售任务分解落实至各区



域、各业务员。要确保各业务部门同比增长率达到20%以上,销售基数小的更要实现大幅度增长。业务部门可以提出面临的困难和所需的资源,公司将全力加以协调解决和调配资源,确保圆满实现公司发展目标。

二是要加强应收账款管理,以战略

思维,合理使用好资金。应收账款完成得好坏,是衡量一个公司优秀与否的重要标准。作为业务部门的常规工作,在应收账款上没有讨价还价的余地。

三是要做好人才规划,加强人才培养。所谓"万事人为本",企业要发展、传承,人才是关键。要根据公司战略目

标,做好人才规划,着力后备人才培养与人才梯队建设。营销中心要继续做好"自家军"培养。同企业要适应社会发展一样,员工也应适应企业发展。部门负责人更要紧跟企业发展步伐,多为企业做贡献。

四是要提高采购质量,多采购销量大、毛利高的品种。要降低仓储费用,提升配送服务。

会上,各利润中心负责人对2015年销售任务与工作计划进行了讨论,并表态一定要努力完成销售任务。

丁总在主持会议时强调,各部门首先要全力冲刺2014年的销售与回款,同时要不辜负董事长厚望,精心规划明年工作,降低费用,提升毛利和利润,加强人财物管理,不折不扣地全面完成2015年工作目标。

丁总强调,2015年是江西省药品挂网招标年,这对汇仁既是挑战也是机会,公司上下要做足准备,梳理客户,梳理供应商,全力做好招标工作,争取在"乱世"中当"真英雄",继续保持行业领先地位不动摇。

喜讯 XIXUN

汇仁医药荣获全国药品流通行业最佳服务、最佳管理类评选三大奖项

2014年11月26日,由中国医药商业协会主办的2013-2014年全国药品流通行业最佳服务、最佳管理类奖项评选揭晓。江西科研公司获得全国药品流通最佳对供应商服务奖、最佳对医疗机构服务奖及最佳信息化实践奖三大奖项。

据悉,此次评选活动涵盖2013年度全国药品批发零售企业和药品零售企业销售总额前百家企业。在评选过程中,专家小组对近百名申报企业的质量和商业信誉记录进行认真审核,并对企业规模、管理能力、制度建设、客户满意度等方面进行严格考评。经过专家初审把关、征求各地协会意见、全国公示等环节的层层筛选,最终确定入选企业名单。

汇仁医药作为江西省最大的医药商业公司,始终以物流建设为基础,以质量管理为保障,以服务创新为手段,受到业

界的广泛认可。对供应商服务方面,公司与多家重点供应商行程战略合作关系,达成无缝对接的服务模式;对医疗机构服务方面,公司依托阳光采购平台项目,切实推进"乡村一体化项目";信息化实践方面,利用阳光采购平台、APP、互联网等媒介实现信息共享,切实做好医院自动优化入库系统工作。

眼光决定格局,发展源自服务。未来,汇仁医药将继续秉承汇仁集团"仁者爱人,健康为本"的经营理念,坚持以市场和服务为导向,积极拓展、开发医药终端客户,为公司最广泛的利益相关者持续创造高品质的价值,用五年时间发展成为江西省终端占有率最高的医药商业公司,成为江西省最优秀的专业医药企业,努力进入华东医药商业第一集团军。(运营管理部 章颖)





奋斗成就辉煌

《汇仁流通》2015 新年献词

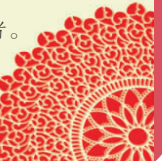
不经意间,岁月的长河已然流过2014,即将迈入万象更新的2015年。辞旧迎新,这是多么美好的时刻。在这里,我们向辛勤奋斗的每一位汇仁医药人致以崇高的敬意和诚挚的祝福!愿每一位汇仁医药人都能健康、平安、快乐!

回望2014年,这是努力与丰收的一年。这一年,公司上下团结一心,不畏艰难,砥砺前行。按照新七年发展战略,继续聚焦终端,抢占份额,创新管理,各项经营管理工作再结累累硕果;年度销售额达到历史最高点、科研营销公司南昌总部率先通过GSP认证、五大分公司陆续通过新版GSP认证;集团化管控模式成效初显、首次挺进中国医药商业协会全国30强并继续领跑省内药品流通行业,一系列的成绩与荣誉挂满蒸蒸日上的汇仁医药大树枝头。

光荣来自你我,来自每一个为之奋斗的汇仁医药人;光荣更属于你我,属于每一个与汇仁共同成长的汇仁医药人。

我们深知,没有你我他的卓越努力,就不会有今天来之不易的不俗战绩;但我们更深知,在通往更加光明的未来道路上,依然荆棘密布,仍然需要我们保持清醒的头脑,仍然需要我们继续不懈地奋斗。我们相信,有公司战略的正确指引,有全体同仁的携手同行,有供应商和客户朋友的支持厚爱,在崭新的2015年,我们必将披荆斩棘,凯歌前进,再创辉煌!

机会总是留给有准备的人,而幸运常常青睐奋斗者。2015年,真诚希望汇仁医药的全体同仁,能够再接再厉,把握机会,蓄势起航,用激情与梦想、青春与热血书写全新篇章!



齐心协力 顺利通过省局新版 GSP 现场认证检查

编者按:GSP 是《药品经营质量管理规范》的英文缩写,是药品经营企业统一的质量管理准则。药品经营企业应在药品监督管理部门规定的时间内达到 GSP 要求,并通过认证取得认证证书。抚州分公司、吉安分公司、赣州分公司是继科研总部、上饶分公司和宜春分公司之后,陆续通过 GSP 现场认证检查的公司,同时抚州分公司也是抚州市第二家通过 GSP 现场认证的医药批发企业。

抚州分公司



11 月 10 日,省药监局 GSP 专家组组长李俊机、组员唐陶、张光明与抚州市药监局巡视员汲薇(市药监流通科科长)一行对抚州分公司开展了为期三天的 GSP 现场认证检查工作。GSP 现场认证检查工作重点检查了仓储和营业场所等设施设备、计算机管理系统、岗位职责流程、各项质量管理体系制度和冷链配送等 258 项新版 GSP 认证项目,抚州分公司顺利通过了 GSP 现场认证检查。抚州分公司是继科研总部、上饶分公司和宜春分公司之后,第四个通过 GSP 现场认证检查的公司,同时也是抚州市第二家通过 GSP 现场认证的医药批发企业。

这次 GSP 现场认证充分展现了团队的力量,在总部的指导下充分做好了准备工作。抚州分公司于今年 8 月 5 日正式获得《药品经营许可证》证书。9 月 6 日,抚州分公司进入试营业阶段。此次顺利通过 GSP 现场认证检查,为公司在赣东北地区完善了一个终端销售网络,为公司的发展奠定了坚实的基础。(抚州分公司 李平)

赣州分公司

2014 年 12 月 13、14 和 15 号赣州分公司迎来了五年一次严峻的新版 GSP 现场认证;13 号上午 8:30 省药监局 GSP 认证组组长徐小林与组员刘慧娟、杨元丙及观察员赣州市药监局直属分局副局长李以丰等各位专家领导莅临公司现场,展开了严肃紧张的考查工作。专家重点检查了仓储、质量、采购、销售开票及计算机信息平台等 GSP 相关方面 258 项,其中冷库管理及操作规程以及冷链品种是重点检查项目之一。在专家组的认真指导检查过程中,我们不断地学习提高自身的岗位技能,这样的检查工作紧张有序的展开了 3 天,最后,专家组脸上终于露出了满意的的笑容,同时也给出了宝贵的评价和建议!

专家们对 GSP 认证的肯定让公司所有的同事们的心落了地,之前的心血和付出总算有了回报,这是汇仁上下一心,共同努力的结果。作为较早成立的分公司之一,在今后的发展征途中,我们将更加努力,倍加用心,团结一致和总公司肩并肩共奋斗,谋发展,创辉煌!(赣州分公司 赖正花)



吉安分公司



2014 年 11 月 20 日-22 日,省食品药品监督局 GSP 认证专家组组长高晖,刘清龙,陈刚等三人对吉安分公司进行了三天新版 GSP 认证现场检查。认证检查期间,检查组对我公司药品经营各个环节都进行了细致地检查,提出了许多宝贵的建议。重点对仓储设施设备、收货验收出库等环节、组织机构、质量管理体系文件、验证、不合格药品处理、风险管理、冷链配送以及安全管理等做了反复的检查和取证工作。专家组总体上对吉安分公司情况比较满意。

为了 GSP 认证,吉安分公司备战数月,犹如决战高考,在卫生、药品摆放、申报材料和认证资料档案等方面精心整改。通过这次的认证,吉安分公司接下来要做的还有很多,还要更加努力,紧跟总部的脚步,打造一个良好的品牌文化,创建一个优秀的先进企业!(吉安分公司 欧阳苏芳)

链接 LIANJIE

期待压轴戏的盛宴

暖春里的小花倾听到默诵质量职责的轻响,骄阳下的车辆碾在新修路上的叶荫,秋风中的枝枝摇曳在桌净窗亮的仓库,冰冷夜下的路灯照应着加班盘点人的身影,终于,赣州分公司等来了期待已久的 GSP 认证。

诵读着陌生的 GSP 药理知识,对照着质量职责按部就班操作,突然发现,我们以前的工作流程,原来是围绕着 GSP 这根主线来完成,零散琐碎的规范串联成理论上的清晰;突然才发现,以前对质量部门的约束和偶尔工作上的抵触情绪,是对药品质量神圣的一种无知冒昧,"质量第一、诚信经营",字字掷地有声,是一份承诺,更是一份责任。

迷茫中我们组织了几番理论培训,明亮了笃定的眼神,三次盘点和库位的合理调整,分公司的仓库条理分明。新修的水泥路,新着的工作衣,新整饬的草坪,新修葺的枝枝丫,旧貌换新气。

我们信心满满,我们众智成城,信心是给有准备的人,同仁们,让我们投以关注的眼神,期待分公司 GSP 认证的压轴大戏。(赣州分公司 李头根)

每天都是期末考

追逐着 2014 年的身影,12 月 26 日赣州分公司团支部如火如荼的紧跟 GSP 认证通过的喜悦脚步展开了一次认真有趣的 GSP 知识竞赛,为 2014 最后一个月的"期末考试"献上满意的答卷,并且给大家准备了温暖的小礼物。

GSP 知识竞赛前,赣州分

公司总经理李小弟发表了讲话:"GSP 认证通过了,并不是意味着可以松懈了可以随意了,在医药行业道路上而是更有目标性和责任性了,它即是一个月的"期末考试"献上满意的答卷,并且给大家准备了温暖的小礼物。"

真的很严峻,决不能懈怠!

赛场上,大家都热情洋溢的争抢着答题,大家开心团结的场面,让我们亲切感受到公司、团委关爱的暖流扑面而来。"以公司为家,以工作为重",不分你我他,伙伴们,一起为"汇仁"这个大家庭的繁荣昌盛真心贡献你我他的小小力量吧!



受创伤的手,方向依旧不乱

"人一能之,己百之;人十能之,己千之。果能此道矣,虽愚必明,虽柔必强。" 赖立为,赣州分公司储运部一名普通的老司机,这是他平日经常念叨的一句"玩笑话"。他从 2008 年 8 月进入公司以来一直兢兢业业,无论刮风下雨从不退缩,每天重复装卸奔走在各个托运部,分发给各县的药品。

2014 年 10 月 9 日他像往常一样加班到深夜,在搬运药品过程中,一箱准备装车的输液药品不慎滑落,他为了避免药品的砸碎造成公司损失,快速用地用双手去接住了药品,整箱药品重重的压在他的右手上,造成他右

手的小指和无名指骨折。当时由于还有半车厢货物没有装好配送,托运部又马上就要打烊关门,赖立为二话不说带着同事忍痛继续搬运货物,直到把药品安全送到目的地。一天的工作结束了,疼痛的手让他无法和同事一同去用晚餐了,他不想耽误同事休息的时间,独自一人去医院上药。俗话说"伤筋动骨一百天",虽然手负重伤不方便,但因仓库人员紧缺,他义无反顾

的坚持在一线工作岗位上,继续用左手搬运货物。公司领导知道后,建议他休息几天,他笑着说:"我的手虽然受伤了,但是我会比平时更谨慎,请大家放心。"

在他受伤期间我随他出车办事,看他熟练的业务技能和热情饱满的工作状态,我不禁感慨"真不愧是我们的老将"。他的敬业精神是我们必须学习的榜样!

【故事哲理】每个人都是渺小,但力量是无限的,只要心胸宽广,大无谓,人生是快乐的;岗位是平凡的,但集体荣誉是宝贵的,在岗一日,贵重于身,人生是精彩的!

故事主人翁介绍

赖立为,江西汇仁医药科研有限公司赣州分公司储运部一名司机,2008 年入司,连续三年被评为公司 A 等员工,工作小心谨慎,责任心强,速度配送和微笑服务常伴于身!



用坚持不懈的真诚打动客户

在乡卫生院刚刚开始实现基本用药的初期,公司在进贤县对三终端还没怎么开展业务,由于地方保护主义政策,当时形势相当严峻,各卫生院的院长相当排外,总是见面刚开口就说没空,或者这样那样的理由拒绝见面,电话通常打不通,即使是打通了,还没等这边开口,那边就挂了电话。那个时候对王永斐来说,真是想不出一点办法来。

可是过了不久,公司下了硬指标,每家卫生院必须铺货,王永斐情急之下只能采取先斩后奏的策略,先送了些货过去,药房也把药收下了,这时王永斐心想着既然收下了我们的货,也许是个好的开始,也算是完成任务了。可是过了一段时间,王永

斐先去卫生院查看情况,发现之前擅自私自送过去的药品竟然都没有开封,王永斐赶紧去找院长,院长毫不客气说:"我可没要这个货,你拿回去!"说完就走了。王永斐听后心里十分压抑,时间过了这么久了,货也不好退回公司,于是他仍旧把货放在卫生院,再另想办法。

又过了些日子,公司会计催货款了,当时王永斐想到要去见院长,头都大了。他只有不断的给卫生院的院长打电话约时间见面,可院长一直不接电话。王永斐没办法只能连续几天

不断地给院长发信息,信息中把自己的处境和难处都说了出来。真是皇天不负有心人,几天后院长竟然回电话给王永斐,让他去一趟卫生院,听院长的语气,应该是有些理解他了。当时的王永斐心中别提有多高兴,他立马赶到卫生院,跟院长介绍了公司的情况,请他原谅自己的自作主张。谈过之后,院长终于被王永斐的真诚打动了,除了愿意接受之前送过去的药品外,还另外订购了其他种类的药品。直到现在,这家卫生院仍然和公司一直保持着业务往来。

【故事哲理】灯不点不明,事不做不透,世上没有做不成的事,只有不做事的人,要相信,坚持不懈,终将水滴石穿。

故事主人翁介绍

刘洋琴,公司 2013 年度销售明星奖获得者,科研公司营销中心抚州分公司业务员,2009 年入司,为人正直,严以律己,宽以待人,工作执着努力,善于换位思考,销售业绩连年攀升。



了,那个熟悉的号码又显示在手机屏幕上。刘洋琴赶紧接听,电话那头传来:"对不起,我昨天太冲动了!你的谦让实在令人感动!从今以后,只要你有药,我院一定全部从你公司采购!"

果然,一年,两年,三年过去了,这家卫生院竟成了刘洋琴最大的客户,她为当初自己的谦让感到十分欣慰。

【故事哲理】俗话说:"忍得一时之气,免得百日之忧"。对于一个销售人员,忍让显得尤为重要。面对客户发脾气,即使对方理亏,自己理直,也不要理直气壮。多些忍让,多些宽容,于人于己皆有好处。宽容忍让是成就一番事业的基石,也是利人利己的法宝。销售人员用广阔的胸怀接纳所有的客户,你的事业才会越做越大。不然,好不容易开发的客户就可能拱手让给别人。