

1月

●1月18-19日,流通事业部召开2013年度工作总结会议,各子分公司、各部门负责人及纯销部、营销管理中心区域经理参加会议。会议总结了2013年度工作,部署了2014年工作。

●1月22日,管辖上饶、景德镇、鹰潭三个区域的纯销部赣东分公司正式成立,这是继纯销部赣南、赣西分公司之后成立的第三个地级市分公司,意味着距离纯销部打造"东西南北中,一起向前冲"的大格局又进了一步。

●1月27日,上海汇仁医药有限公司顺利通过新版GSP认证。

●1月27日,在共青团南昌市委第十六委员会第四次全体(扩大)会议上,团市委表彰了2013年度先进集体,其中,汇仁医药团荣获2013年度全市共青团工作创新奖,这是2013年团委成立以来获得的第一个殊荣。

●1月份,公司团委在2013年12月组织发动为储运部受伤员工爱心捐款后,共计收到40670元善款,并将其发放至受伤员工。

2月

●2月8日上午,流通事业部2013年度双先表彰大会暨2014年新春团拜会隆重召开。陈冰郎董事长作了题为《抢占份额 创新管理 造就人才 分享成果》的年度工作报告。

●2月8日下午,流通事业部隆重召开2014年新年业务员大会。会上,陈冰郎董事长寄语全体业务员努力抢占份额,全面完成年度销售目标。

●2月28日,由公司团委主办的《青苑》报正式创刊,成为反映青年心声、展现青年风采的重要阵地。

3月

●3月22日,公司在力高皇冠假日酒店组织召开了以"创新服务·合作共赢"为主题的2014年度VIP供应商沟通会。

●3月份,公司分两批次共组织67位女性职工代表及年度先进代表,赴安徽巨石山、文博园开展户外拓展活动,增强了部门员工间交流,提升了团队凝聚力。

4月

●4月14日至16日,江西省食品药品监督管理局组织20多名新版GSP认证专家莅临公司分五组对公司进行严格的模拟认证,为公司做好正式认证打下了基础。

●4月19-20日,流通事业部2014年第一季度工作总结会议召开。会议明确要继续坚定不渝地全力抢占市场份额,力争早日实现占省内市场份额50%的目标。

●4月29日,流通事业部召开2014年项目启动会。

●4月份,公司连续第四年普调薪资,2014年共投入300余万元用于提高员工薪资福利待遇。

5月

●5月1日,公司官方微信公众号火热上线,微信公号涉及公司动态、通知公告、行业资讯、销售案例、职业发展等内容。

●5月份,为助力纯销部争创南昌市市级青年文明号集体,团委来到九江修水县嘴头小学和德安县小智博家中开展送温暖活动,同时在南昌青山湖区京东镇京东小区社区开展义诊活动,有力地提升了公司社会形象。

●5月份,在2014年苏州全国药交会上,中国医药商业协会公布了2013年度医药商业企业百强排名,科研公司首次进入全国30强,名列第30位,继续保持全胜第一。



●6月15日,公司团组织各部门180余人在新高区艾溪湖湿地公园开展低碳环保青年先行徒步赛活动,宣传绿色环保理念和公司品牌形象。

●6月25日,江西省卫生和计划生育委员会副厅长程关华一行四人莅临公司调研。

7月

●7月4日,科研公司纯销部召开首次师徒沟通会。

●7月11日,公司团委成功举办了读"二十四孝故事"暨评选最有孝心青年演讲比赛,既弘扬了中华孝道感恩文化,又有力地推动了公司企业文化建设。共青团南昌市委书记盛炜、副书记陈俊出席演讲赛并观摩、指导了比赛。

●7月19-21日,流通事业部2014年上半年工作总结会议在井冈山召开。陈冰郎董事长就下半年重点工作作出指示。会议号召弘扬井冈山精神,笃志奋力前行,再创一流业绩。

●7月29日,流通事业部正式启用OA系统(即办公自动化)。

8月

●8月6日,吉安分公司在吉安县隆重举行开业典礼暨首次基药配送沟通协调会。

●8月15日,首档聚焦先进员工、传播正能量的访谈类视频节目在公司微信公众号正式开播。

●8月31日,由财务中心历时两年酝酿和调研、信息中心协助开发的资金结算管理系统成功上线并正式投入运行。

9月

●9月6日,抚州分公司隆重举行开业庆典暨首次基药配送沟通会。

●9月13日,以"顺应变革,迎接挑战"为主题的首期汇仁之友沙龙活动俱乐部启动仪式在宜春市靖安县九岭森林温泉度假村举办。

●9月15日,公司正式颁布第三版新修订版《销售退货管理规定》,以加强公司药品售后管理。

●9月16日,上饶分公司正式获得《药品经营许可证》和新版《药品经营质量管理规范》证书,为科研公司第一家通过认证的分公司。

●9月19日,由江西省药学会主办、汇仁医药与云南白药集团协办的全省新版GSP认证培训班在公司举行。

●9月29日,科研公司召开通过新版GSP认证后的第一次质量领导小组会议。会议明确公司要在通过认证后抓紧构建有汇仁特色的质量管理体系。

●9月份,在公司工作满三年的10名员工的子女获得了2014年度汇仁集团教育基金会按照大学一本4000元、二本3000元、三本2000元、大专1000元标准总计27000元的专项奖励。

10月

●10月27-28日,流通事业部2014年第三季度工作总结会议在召开。会议要求改变经营观念,调整营销策略,提升运营质量,向精细化管理迈进。

●10月份,公司储运部10名员工顺利由南昌市人力资源和社会保障局、团市委等单位主办的第二届"洪城杯"物流职业技能竞赛决赛,并被组委会授予"优秀组织奖"。

11月

●11月10日,抚州分公司顺利通过省药监局GSP现场认证检查,抚州市第二家通过GSP现场认证的医药批发企业。

●11月20-22日,吉安分公司顺利通过省药监局GSP现场认证检查。

●11月23日下午,流通事业部举行2014目标责任状签订仪式,仪式上,陈冰郎董事长、丁晨昌总经理分别与各利润中心、职能中心签订2014年目标责任状。

●11月26日,科研公司荣获由中国医药商业协会颁发的全国药品流通最佳对供应商服务奖、最佳对医疗机构服务服务奖及最佳信息化实践奖三大奖项。

●11-12月,公司团组织发动为纯销部身患癌症员工严忠伟捐款,累计共有21个部门832人捐出66297元善款。

12月

●12月13-15日,赣州分公司顺利通过省药监局GSP现场认证检查。

●12月25日,公司团委与人力资源中心在三楼大会议室联合举办了"携手圣诞之夜"生日Party,让近40名12月份过生日的寿星和部门新进大学生共同度过了一个难忘的夜晚。

●12月31日,共青团南昌市委下发文件表彰命名79个2012-2013年度市级青年文明号集体,汇仁医药纯销部榜上有名。

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

陈冰郎董事长明确 2015 年经营管理工作方针 利润之年 管理之年

本报讯 罗会东 吴兴国报道 1月30日至31日,流通事业部2014年工作总结会议在公司四楼大会议室召开。会议总结了2014年工作,部署了2015年及今后工作。流通事业部各子分公司、各部门负责人及纯销部、营销管理中心区域经理共45人出席会议。

2014年,流通事业部经营管理再次上台阶,取得可喜的成绩。销售收入比上年增长17%;一二三类终端销售占公司销售70%,同比增长22%;净利润同比增长16%。

会上,陈冰郎董事长对公司2014年销售再创历史新高和科研公司、五个分公司、新特药批发部全部通过新版GSP认证二项主要成绩给予充分肯定,并指出要对销售、储运、财务、监审等部门提到的一些问题防微杜渐,加强管理,制定防范措施,弥补不足。

对于2015年经营管理工作,陈总指出,2015年是公司利润之年、管理之年,公司的一切工作都要以盈利为出发点,在销售增长、毛利提升、费用控制等方面下功夫,努力实现公司既定的效益目标。

会上,陈总围绕提升利润、加强管理两大工作作出重要指示:

一是要持续保持销售与毛利增长。按照新七年(2014-2020)发展战略,公司



2015年销售目标,毛利指标、各部门费用指标控制在其2014年实际标准内的三个目标必须不折不扣地实现,为此各销售部门必须完成公司下达的2015年度销售计划指标、毛利指标,特别是营销管理中心应在一至两年内争取各区域、各分公司销售全部过亿元,全部实现盈利;同时为促进销售增长与毛利提升,公司将实施新的增量考核、毛利考核。

二是要努力提高公司利润水平。为提高利润,可以借鉴学习优秀标杆民营医药商业企业山东瑞康医药在销售增长轨迹、毛利率、费用管控等方面的经验。一方面

各销售部门要提高资金使用效率,减少资金占用,优化品种结构,达成公司下达的毛利指标,提升毛利率。另一方面做好费用管控,实行"费用谁使用谁负责,费用控制与薪酬挂钩"的政策,并在KPI考核中体现。销售部门费用率必须与销售同步,不能超支;职能部门费用只能节约不能增支,同时各销售、职能部门均要强化成本核算意识,确保成本核算的准确性,重点核算好各项人均费用,特别是严格执行定编、定岗、定人"三定"政策,确保2015年公司总人数不突破1300人。

三是要调整激励考核方式,调动各级人员工作积极性。首先,2015年开始,对各利润单元实行增利考核、对销售员实行

增量考核,体现多劳多得;其次,改变过去参与分红、吃大锅饭的利润分配局面,对上海汇仁、汇仁堂连锁和五个分公司实行独立核算。子分公司必须盈利,若出现亏损,除无法获得分红外,其总经理职位也将拿出公开竞聘。公司鼓励有能力、有想法的人提出经营思路,竞聘七大子分公司总经理职位;此外,确保员工工资逐年增长,公司发展获利、赚钱的同时,也让广大员工享受公司经营成果、赚更多的钱。

四是要加强精细化管理。重点强化责任意识,加强对应收账款和退货管理、信息数据安全工作,并与相关人员KPI考核挂钩。

丁总在主持会议时强调,公司各部门要落实执行好陈董事长关于利润之年、管理之年的指示精神,认真做好2015年度经营管理工作。要重点抓住省内招标机遇,优化品种结构,提升毛利率水平,同时,抓好应收账款、配送体系、财务分析等工作,在通过GSP认证后努力构建有汇仁特色的质量管理体系,不断提升客户服务水平和市场竞争力。

会后,陈总还专门与各销售部门负责人就2015年度销售增长、毛利提升、利润提高等工作进行深入交流。各负责人纷纷表态,一定不辜负陈总的期望,努力完成各项计划任务指标!

流通事业部隆重召开 2015 年新年业务员大会

本报讯 2月27日下午,流通事业部在小蓝经济开区桂花村大酒店隆重召开新年业务员大会。公司董事长陈冰郎出席大会并作重要讲话。流通事业部常务副总监、科研公司总经理丁晨昌主持大会。各销售部门全体人员共300余人参加会议。大会首先由陈冰郎董事长为2014年度总裁特别奖获得者颁奖并合影留念。

会上,陈冰郎董事长发表了重要讲话。陈总首先对各销售部门2014年取得的业绩予以充分肯定,并对各业务员过去一年的努力付出表示感谢。

在讲话中,陈总指出,无论市场大小,都有适合公司生存发展的空间,关键是要找到正确的路径与方法。对江西市场而言,达到50%的市场份额,是公司始终不渝的奋斗目标。上海市场则是公司做大做强江西市场后进军华东乃至全国市场的

重要支撑。为此,各销售部门要在2015年及今后持续地努力。

陈总指出,在江西医药商业领域,汇仁拥有足够的优势,各销售部门必须全力以赴,力争远超过公司主要竞争对手。按照"利润之年"、"管理之年"的经营指导思想,以盈利为导向,公司将全面推进战略绩效考核体系改革,以倒逼各业务员和各级管理人员抓机遇、抢份额、精管理、增利润。各销售部门要重新梳理或完善各项管理制度,建立销售指标体系,严格费用控制。各业务人员必须沉下心来,着力了解市场,了解品种,想办法争取高毛利品种配送,实现销售上量与利润增长。

陈总指出,为更好地调动业务员工作积极性,今年开始,公司将改革薪酬激励体系,实行增量、超量、增利的考核办法,体现多劳多得。虽然这一改革对大家要求更高了、责任更大了,但大家只要在意识形态上多加重视、在日常工作中多加努力完成任务指标,就一定能与公司发展共同受益,赚更多的钱。



- 一、总裁特别奖(共 9 个)

(一)总裁特别奖(团队 1 个)

科研公司营销管理中心

(二)总裁特别奖(个人 8 个)

1、科研公司纯销售部 徐 明

2、科研公司纯销售部 熊支民

3、上海公司纯销售部 王子华

4、科研公司营销管理中心 甘 珊

5、科研公司营销管理中心 余 珏

6、科研公司营销管理中心 吴绍麟

7、科研公司商贸部 张文锐

8、连锁公司万科店 张海强

二、星级团队(8 个)

1、流通事业部运营保障中心

2、科研公司纯销赣南分公司

3、科研公司纯销销售三部

4、科研公司抚州分公司

5、科研公司宜春分公司

6、科研公司质量部

7、科研公司储运部

8、科研公司财务部资金结算组

三、个人奖项(共 71 个)

(一)星级经理人(11 名)
- 1、科研公司纯销售部 黄春林

2、科研公司纯销售部 钟 萍

3、科研公司营销管理中心 罗 娟

4、科研公司营销管理中心 陈清泉

5、科研公司营销管理中心 徐云波

6、科研公司商贸部 杨 力

7、科研公司信息部 张 勇

8、科研公司采购部 黄建平

9、科研公司运营管理部 操 婷

10、科研公司质量部 汪纪宁

11、连锁公司质量部 杨小红

(二)销售明星(28 名)

1、科研公司纯销售部 章 伟

2、科研公司纯销售部 潘跃华

3、科研公司纯销售部 漆志锋

4、科研公司纯销售部 万亮斌

5、科研公司纯销售部 吁 彬

6、科研公司纯销售部 施小平

7、科研公司纯销售部 韩 亮

8、科研公司纯销售部 刘金萍

9、科研公司纯销售部 李兆游

10、科研公司营销管理中心 周 美

11、科研公司营销管理中心 刘井民

12、科研公司营销管理中心 邹昌乐

13、科研公司营销管理中心 朱永克
- 14、科研公司营销管理中心 龚海明

15、科研公司营销管理中心 刘仁兵

16、科研公司商贸部 刘纯杰

17、科研公司商贸部 赵勇忠

18、科研公司医疗器械部 陈中华

19、赣州分公司销售部 李玉琼

20、宜春分公司销售部 陈 达

21、上饶分公司销售部 徐绍芬

22、吉安分公司销售部 刘冬孙

23、抚州分公司销售部 刘洋琴

24、上海公司纯销售部 李金花

25、上海公司总代部 王 萍

26、上海公司营销部 吴宗英

27、连锁公司福州路店 吴秋霞

28、连锁公司万科店 黎金梅

(三)星级员工(29 名)

1、科研公司储运部 龚顺赛

2、科研公司储运部 何 雷

3、科研公司储运部 王 勇

4、科研公司储运部 徐荣花

5、宜春分公司储运部 钟 山

6、上海公司储运部 廖小华

7、流通事业部人力资源中心 汪 敏

8、科研公司行政部 涂小毛

9、上海公司人力资源行政部 汪 浩
- 10、科研公司采购部 黎海强

11、科研公司采购部 王 艳

12、科研公司采购部 万莹莹

13、科研公司财务部 梁牛婷

14、科研公司财务部 罗锦凤

15、上海公司财务部 陈 芬

16、科研公司营销管理中心 吴依婷

17、科研公司商贸部 卢 婷

18、上海公司客服部 闻 漫

19、流通事业部运营保障中心 易 莹

20、科研公司运营管理部 尚 颖

21、流通事业部信息中心 熊杨广

22、科研公司质量部 李依妮

23、科研公司质量部 徐 萍

24、抚州分公司质量部 廖水生

25、上海公司质量部 钱婷婷

26、科研公司纯销售部 殷晨苏

27、科研公司售后服务部 刘小红

28、连锁公司贵都店 吴桂红

29、连锁公司桃苑店 王 锋

(四)优秀团青年(3 名)

1、科研公司运营管理部 何 静

2、科研公司行政部 吴兴国

3、连锁公司商品部 罗 毅



2014 年度流通事业部绩效考核 A 等员工名单

易莹、黄维奕、罗玉娇、汪敏、张勇、熊杨广、操婷、尚颖、刘玉玲、樊小燕、涂娟、王丽红、何玲玲、李慧芳、熊敏、梁牛婷、邹丹虹、罗锦凤、官建生、朱胎玉、朱俊、万莹莹、黄建平、黎海强、尧利勤、顾艳群、王艳、涂小毛、杨春莲、胡冬香、刘华、李依妮、王明亮、徐萍、刘小红、彭娇萍、万明刚、万红、黄小桢、万海燕、聂丁莲、李国华、万仃仃、姜明、高红霞、程厚英、赵雪梅、王烈群、胡永姚、胡细英、张春艳、邓国辉、彭女仔、尚美仔、熊小毛、徐荣花、李萍、龚顺赛、

魏春华、吴小勇、王东清、曾伟伟、周丽、何雷、邓纶绪、江志坚、郑云海、余宝荣、肖信春、张志超、王勇、唐丽丽、涂小员、徐云波、陈清泉、涂欢欢、万秀英、熊志钢、余文卿、刘井民、周美、朱永克、龚海明、刘仁兵、邓海强、吴绍麟、甘珊、邹昌乐、余珏、刘洋琴、陈喜华、石红、李邓梅、罗娟、吴依婷、万倩婷、刘纯杰、张文锐、卢婷、杨力、赵勇忠、殷晨苏、吴美兰、张秀娟、方丽、万丽文、郭明霞、徐红雁、章伟、吁彬、万亮斌、黄春林、熊支民、刘金萍、符凯、胡春

兵、付桃兵、徐明、钟萍、李兆游、施小平、赵晖、潘跃华、漆志锋、熊璐、韩亮、车颖红、刘鹏、陈中华、张三波、黄英、王少文、王京宏、韩芸、蔡乐亮、何红、余珍华、张晶、张晓红、刘华、李淑英、成冬义、徐树兴、诸有生、严建红、徐绍芬、黄雅玲、黎庆钊、刘宜萍、易建辉、钟山、彭德平、袁宣红、陈达、陈伟、易坤、蓝小毓、刘勇、雷毅、彭丽芳、雷良农、裴巧玉、陈剑萍、赖立为、钟海、熊玉玲、王芝兰、王永赣、梁林荣、汤春霞、李玉琼、赖正花、饶宇涵、王曙华、欧阳

(共计 :226 人)

2014 年流通事业部项目管理评估结果



2014 年，流通事业部共立项 24 个，其中 3 个战略重点项目，8 个改善型项目，3 个创新型项目。经过项目委员会评估选出 5 个优秀项目，公布如下：

排名	单位	部门	项目经理	项目名称	批准类型	得分
1	科研公司	质量部	王建华	新版 GSP 认证	战略型	9.0
2	科研公司	财务部	罗金平	内部银行结算管理	战略型	9.7
3	科研公司	营销中心	熊志刚	构建分公司管理模式	创新型	9.5
4	科研公司	储运部	彭娇萍	储运部班组建设	创新型	9.5
5	科研公司	大药房销售部	徐云波	重点连锁客户 vip 价格体系的建立	部门工作项	9.3

流通事业部 2014 年利润中心业绩大排行

2014 年度各利润中心绩效考核排名

排名	部门	负责人	部门考核分
1	科研公司营销中心	唐丽丽	106.4
2	抚州分公司	李平	104.9
3	上海汇仁	罗明华	98.9
4	医药科研公司	丁晨昌	97.4
5	科研公司商贸部	涂小明	96.3
6	科研公司纯销售部	黄小峰	95.2
7	宜春分公司	陈立	95.1
8	吉安分公司	郭文克	91.9
9	赣州分公司	李小弟	88
10	科研公司器械部	宗东	85
11	上饶分公司	吴雅辉	85
12	汇仁堂药品零售连锁公司	周旭	80.9

2014 年度科研公司三大业务板块各区域销售指标完成率排名

纯销售部				营销中心				商贸部			
排名	区域	负责人	指标完成率(%)	排名	区域	负责人	指标完成率(%)	排名	区域	负责人	指标完成率(%)
1	赣南分公司	廖万玉	109	1	大药房	徐云波	121.2	1	吉安、新干、樟树	刘纯杰	104
2	药房事业部	胡春兵	103	2	南昌二部	陈清泉	115.9	2	新余、萍乡	张文锐	99
3	销售三部	黄春林	101	3	抚州分公司	李平	107.1	3	抚州、鹰潭	金其军	95
4	销售一部	徐红雁	99	4	南昌一部	涂欢欢	101.8	4	樟树市	赵勇忠	92
5	抚州区域	周智辉	98	5	景德镇区域	余文卿	100.8	5	九江	黄赞成	92
6	赣西分公司	周智辉	81	6	宜春分公司	陈立	99.2	6	南昌市	丁小华	88
7	九江区域	刘飞	97	7	九江区域	邓海强	98.7	7	南昌四县	李娜	88
8	销售二部	邓鹏	89	8	吉安分公司	郭文克	94.5	8	樟树	付银保	80
9	吉安区域	黄智勇	84	9	赣州分公司	李小弟	88.7	9	赣州	杨文	79
1 0	赣东分公司	陈东方	83	1 0	上饶分公司	吴雅辉	73.8	1 0	上饶	崔洪波	67

2014 年度科研公司三大业务板块个人销售指标完成率排名

纯销售部				营销中心				商贸部			
排名	区域	业务员	指标完成率(%)	排名	区域	业务员	指标完成率(%)	排名	区域	业务员	指标完成率(%)
1	销售二部	万亮斌	247	1	九江区域	余 珏	257.3	1	樟树	刘纯杰	104
2	销售一部	吁彬	223	2	景德镇区域	吴绍麟	233.7	2	萍乡	张文锐	99
3	赣东分公司	熊璐	222	3	大药房	甘 珊	180	3	抚州	金其军	95
4	吉安区域	漆志峰	206	4	南昌二部	朱永克	156.1	4	樟树	赵勇忠	92
5	赣南分公司	黄斯民	174	5	赣州分公司	李玉琼	129.7	5	九江	黄赞成	92
6	赣南分公司	张慧萍	168	6	南昌一部	黎海明	118.1	6	南昌	丁小华	88
7	九江区域	熊勇	163	7	抚州分公司	刘洋琴	118	7	南昌	李娜	88
8	销售一部	章伟	155	8	宜春分公司	陈 达	116.6	8	樟树	付银保	80
9	九江区域	赵晖	154	9	上饶分公司	徐绍芬	102.7	9	赣州	杨文	79
10	吉安区域	袁兴浩	152	1 0	吉安分公司	刘冬孙	99.7	10	上饶	崔洪波	67
11	宜春区域	喻连才	149								

2014 年度上海汇仁公司业务板块个人销售指标完成率排名

纯销售部			营销部			2014年度汇仁堂药品连锁公司各门店销售指标完成率排名			
排名	业务员	指标完成率(%)	排名	业务员	指标完成率(%)	排名	门店	店长	指标完成率(%)
1	王子华	158.71	1	朱利华	138	1	老专家门诊	魏美华	166.4
2	李金花	122.21	2	吴宗英	101	2	万科店	张海强	148.8
3	张宏雯	116.71	3	朱仙友	99	3	惠东店	罗水连	109
4	金玉敏	104.61	4	欧阳伟	98	4	洪南店	甘俊勤	107
5	戚惠强	79.98	5	彭满贤	92	5	福州路店	熊雅丹	104
6	易重章	78.13	6	陆华	90	6	朝新店	查晓红	102
7	包蕾	77.71	7	沈民局	88	7	迎宾店	龙小凤	94
8	姜敏	62.57	8	陈鹏	85	8	惠明店	徐秀云	91
9	沈叶青	54.45	9	郭小平	83	9	付家巷店	罗丽华	89
10	韩洪兰	49.48	10	陶长印	77	1 0	站前店	张小燕	87