

陈鑫杰:哪怕只有1%希望 也要付出100%努力

本报记者 臧风华

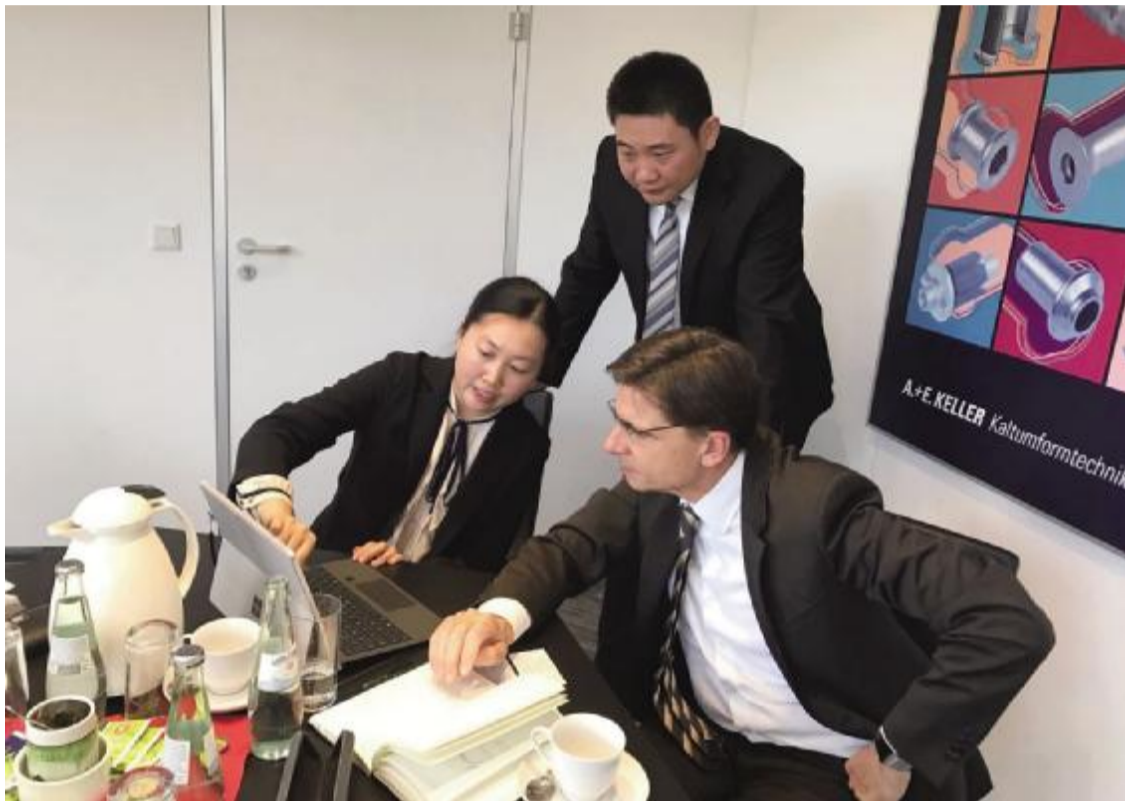
◎人物名片◎

姓名:陈鑫杰
年龄:31岁
身份:开发区一线招商人员,
主攻外资
格言:努力成就希望。

这是一次预约很久的采访。见到陈鑫杰,是她从德国招商回来的第二天。“这次我们在德国举办的中德(常州·金坛)创新产业园推介说明会非常成功,收获了一批有效信息。”和三年前的采访相比,她更显干练。

敬业、苛求、好学、乐观,是陈鑫杰工作和生活的标签。尽管外资招商任务繁重,她仍利用业余时间刻苦学习英语,深入研究产业链招商的内容和相关政策,形成语言、产业的叠加优势,成为外资项目信息的发掘者、信息交流的传递者、项目落户的推动者。

一旦获得项目信息,就要立即联系,抢占先机。“现在客商明显比以前多了,以前平均三天有一次客商接待,现在一天就有三次。”陈鑫杰很享受这样的忙碌,“毕竟来考察的客商越多,



陈鑫杰(左)在和客商沟通细节问题

项目签约的概率才会越高。”

“不管什么时候,对客商都要耐心、细致、周到。”陈鑫杰清晰的记得,在德国康甫项目的

谈判中,该项目要求租赁的厂房行车为16吨,可是放眼开发区国际工业城最大承载力就只有10吨。“怎么办?这个项目可是德国薄膜分切设备行业的隐形冠军。”陈鑫杰不甘放弃,“哪怕有1%的希望,也要付出100%的努力”。陈鑫杰迅速联系相关部门,详细分析该项目发展前景,在相关部门的支持下,为该项目定制了换梁的方案,这在开发区还是首例,陈鑫杰用耐心、细心与恒心赢得项目的成功落户。

从事招商工作6年来,陈鑫杰一步步成长为业务骨干,先后参与近百家外商投资企业的商务谈判,作为主导力量,去年参与引进了德国康甫、德国格瓦诺、奥地利开米森等4个项目,协议总投资额1亿欧元。

“成功签约固然开心,没有

签约的客户也是朋友,在2016年接触的一位德国客商,由于想离自身客户更近,最终把项目落户在北京。”陈鑫杰没有气馁,每次出差路过上海,她都主动去该客商位于上海的贸易公司拜访,遇到过年过节,陈鑫杰都会发去节日的问候。今年3月的一天,陈鑫杰突然接到了该客商的电话,他有位朋友想来投资汽车零部件项目,在考察后有望签约。陈鑫杰开心地说:“这算是意外惊喜。”

“除了主攻德国项目外,西班牙也是突破的方向。”陈鑫杰和她的团队自去年年底就开始做这样一件事,每月向西班牙商会投递一份报纸,让客商更加了解金坛的投资环境和产业现状。“机会在努力的每一天中。”对于未来,陈鑫杰充满信心。



陈鑫杰在国外招商

记者感言:

开放型经济的发展,离不开全区招商人员的奋勇拼搏与无私奉献,他们之中,有初出茅庐、敢打敢拼的“90后”,有从业多年、激情不减的中青年骨干,有平凡普通的一线招商人员,有工作繁忙的企业高管,有商

务部门、各园区的招商能手,有街道、乡镇的基层干部,他们在各自不同的岗位上,尽自己所能,向着同一个目标努力;用心用情,招商引资、招才引智,为推动金坛的开放与发展贡献自己的力量。