

# 青春工行 奋斗的梦

## 工商银行南通分行青年员工芳华录(一)

### 积攒才华 撑起梦想

工行南通城南支行 庄琳妍

2012年10月,我离开大学“象牙塔”加入到南通工行城南支行大家庭,从此开始了“银行人”的职业生涯。

岗位虽平凡,但平凡中也能创造出不平凡。在国际业务柜面工作的3年,我专心学习业务,真心服务客户,这段时间的积累为之后从事客户经理工作打下了业务基础。

2016年8月,我从国际业务柜台转岗支行公司金融业务部。虽然在客户经理岗位上的时间不长,但我合理分配业余时间,认真学习业务知识,勤学多思,一年内通过对公客户经理、网点负责人、国际业务营销及信贷A、B初中级考试。

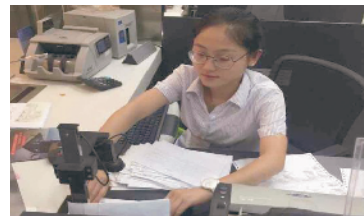
2017年12月,我因声带受损接受了一次手术,术后有一个月的噤声期。当时,全



行都在备战旺季营销,面对无法正常沟通的困难,一块随身携带的小白板成了我的好伙伴。术后没几天,一位客户前来咨询并购贷款业务,看到我用一块小白板来和她沟通,她显得有些犹豫。后来,我通过小白板与她达成了初步合作意向。我还记得客户临走时说的话:“真是不简单,没有说一句话,我仍感受到工行专业的服务。”这句话至今都激励着我,不论遇到什么困难都要迎难而上。

热爱生活、热爱运动的我,工作之余也积极参加行内各项活动,并屡获佳绩。

我始终相信,当坚持成为一种品格,努力成为一种习惯时,自然一个个或大或小的梦想就会慢慢实现。



英语演讲比赛、广播体操比赛、朗读者活动、健步走……一个又一个自我展示的机会一下子点燃了我的小宇宙,让我渐渐变成了一个多才多艺,热爱生活的人!

#### 又挑战——社会责任的承担

作为“宇宙行”的一名员工,我渐渐意识到自己肩头那份沉甸甸的社会责任:在柜台识破假存单;走出网点,走上街头、走进工厂校园去普及金融知识……

#### 新挑战——岗位角色的变化

今年,我又迎来了新一轮挑战——由柜员转岗成为一名理财经理。新的业务、新的技能的学习让我每天都充满着斗志!

敢于挑战的人才能拥有无限的可能,乐于挑战的人才能拥有无悔的青春!在工行,我无惧挑战;在工行,我无悔青春!



我相信,既然我无惧从零开始,也必然会挑战一切困难。

风雨过后见彩虹,工作中亦是如此。还记得参加省行的巾帼文明岗比赛的前一个星期,尽管我觉得已经全力以赴,但是我的演讲依旧显得苍白平淡,没有感染力。尽管我已经尽量收敛失望,但是我的动作依旧是那么滑稽可笑。那段时间总觉得有座大山压得自己喘不过气,跟男友打电话,竟能哭得稀里哗啦。可等打完电话,我擦干眼泪继续坐在书桌前反复听老师的演讲录音,对着镜子一遍遍地学习模仿,熬夜更是寻常事。有志者,事竟成,最终我们不负众望,荣获团体第一名。

离开象牙塔,我想我唯一可以炫耀的资本便是——我还年轻,因为年轻,即使生活酸甜苦辣百味俱全,我也无所畏惧。天行健,君子以自强不息。奋斗吧,走过坎坷的路,受过跌撞的伤,为了梦想,为了青春不留遗憾。

### 以梦为马 不负韶华

工行海门支行 樊佳敏

在难忘的2013,我16年的求学生涯告一段落,工商银行是我踏入社会的第一选择,我远赴石家庄的信用卡客户服务中心交流学习,这一段经历对我性格的磨砺和后来工作习惯的养成起到了关键作用。

2015年,我回到南通,至今奋斗在一线柜台。我的日常工作主要是从事各类现金业务的操作、复核、清点等,是柜台工作的基础。银行业是典型的服务行业,作为柜员,我每天都要接触上百个顾客,办理各种业务。此外,在全员营销的大环境下,青年员工责无旁贷,因此基保理产品的推介也成了我们日常工作的重点,工作压力可说是相当大。

由于银行业务具有一定的专业性,很多顾客对此并不是很了解,因此顾客常有一些非理性的言行,在这种时候,我们总是面带微笑,耐心地为顾客讲解问题、提供解决方案。

工商银行的使命是提供卓越金融服务,服务客户、回报股东、成就员工、奉献社会。在这样一个巨大的舞台上,内心戏再充分,也不敢大声说出口。所以我来了,数次代表所在支行参与主题演讲比赛。

音乐不止是一种娱乐,它更是一种能力,让你在芸芸众生中脱颖而出。所以我来了,2016年在市行举办的合唱比赛中“一”



鸣惊人,而后也积极活跃在各种相关活动中。歌唱有益健康,歌唱可以让你更沉着更自信,更具克服困难的的精神。

我的手机屏保是这么一句话:良好的身材藏着一个的自律。我以此时刻提醒自己,忙碌和疲惫不足以成为懒惰的借口,生命在于折腾。好看的皮囊千篇一律,有趣的灵魂万里挑一。

与工商银行一同成长的5年里,我完成了从“女生”跨步到“妻子”的角色。业余时间,我喜欢做些甜点和零食,然后用相机记录下这份甜蜜心情。

在即将逝去的青春时光里,我可能不算是特别出众的,所以当别人一次次夸耀自己青春的无数事迹时我常常是以羡慕的眼光看着。青春是要奋斗才会美丽吧,如果有梦,就要疯狂。

回望过去的时光,青涩纯粹的校园时代就像是“倔强青铜”,而现如今能够坦然面对一些成长中必不可少的压力的我大概就是“荣耀黄金”,在接下来的时光,我将继续奋斗,朝着“最强王者”!

### 无惧挑战 青春无悔

工行南通港闸支行 顾剑

#### 初挑战——社会角色的转变

2016年6月,我离开了熟悉的校园,开始了我走上社会后的第一个挑战——成为了一名工行人。

在扬州为期一个月的培训让我认识了一群可爱的伙伴,也让我对未来的即将展开的职业生涯充满期待。

刚刚成为一名现金柜员的我第一次体会到了作为一名柜面服务人员工作的艰辛,同时在看到客户们满意的笑容时,第一次体会到一种自我价值实现的满足感。

#### 再挑战——自我才能的发掘

进工行以前,我是个平凡不过的小姑娘,平凡到连我自己都觉得自己没有什么过人之处。但是,进入工行以后发现,只要有舞台,只要敢挑战,就能发掘无限的可能。

### 青春无限 奋斗相伴

工行如东支行 黄运雯

指缝很宽,时间太瘦。不知不觉中行已有近一年的时光。或许因为独立生活的能力不强,我在工作之初长时间无法适应一个人的生活,常常感到孤独而无助。

刚工作时分配在乡镇网点,被家人宠坏的我也不会做饭,同事也很少同龄者。下班后,回到单身宿舍,总是一个人,即使父母再多的电话,挂掉电话的那一刻我能感觉到深深的孤独感。后来我学会与同事相处,学会独立生活。我开始主动学习,凡是师傅教过的操作,关键点必写笔记,晚上回宿舍也会苦练技能,日常去超市买菜,自己学着做。不知不觉中,我好像快乐了,其实我知道那是成长。

新人职场中流行这样一句话:永远不要回答“我不会”,而要说“我可以学”。工作之后,很多事情必须迎难而上,渐渐地,我学会了挑战所有未知的可能。想起在扬州培训时候,因为不会盲打,打字一直不过关,临考前两个星期,不知怎的突然下定决心推翻之前打字习惯,从零开始学盲打。

### 平凡岗位 创造不凡

工行南通开发区支行 孙荣荣

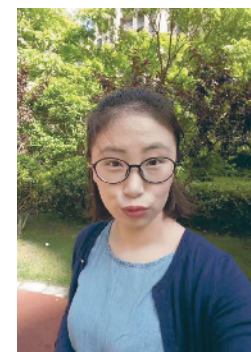
我叫孙荣荣,中共党员,1989年出生,2011年毕业于中国矿大,同年加入南通工行,一直从事银行第一线的工作。

2017年,根据工作安排,我担任开发区支行营业部专职对公客户经理。我的感受是:银行工作,服务制胜!在这一年客户经理岗位上,我用优质的服务武装自己,用优质服务推动工作的进展,用优质服务得到了区内各部门的认可,并用优质服务赢得了更多的客户。作为支行的工商企业通服务专员,今年在拓展新客户的工作中,我时刻践行“温润如意”的服务理念,并以此获得了较好的成绩,全年累计开户超过400户。

工作中,我有自己的四句决胜口诀:快速反应,竭尽所能,诚信感化,服务至上。不管是从政府招商部门获取重特大招商信息,还是在工商驻点服务柜面客户,我都坚持做到这三点。

首先主动出击,快速反应,摒弃陈旧的守株待兔的思维。在刚刚走上专职对公客户经理岗位时,怎样在激烈的同行竞争中争取到客户?在支行领导的指导和帮助下,我通过对区内各个招商部门的主动服务和积极有效的沟通,变被动为主动,充分利用自己善于交流的优点,拿到一手的注册信息;定时定点地对多个招商部门和区内的招商产业园进行拜访,及时了解企业落户意向,经过几次细致优质的服务,得到了招商部门的认可,加强了合作的意向。

第二了解信息,积极跟进,不畏艰难和繁琐,用优质高效的细节化的服务打动客户,达成合作。区内很多企业是从外地到南通投资,两地奔走筹备工作繁琐而不便,有一家从事机电设备生产的厂商,准备在南通购地建厂房,但公司人员都在上海,前期筹备工作难度较大。我从招商处得知这一



信息,经过多次努力与单位筹备负责人取得联系,主动提出帮忙客户寻找查看临时办公室的选址、帮忙寻找后续办理税务、海关的代理机构等等,将服务做到更细致。

第三对客户定时定期回访,再次发掘,发现客户的诉求,满足客户的需求,用优质服务加深客户的对工行的信任与依赖。区内有一家企业在我处落户,但是账户一直处于零余额状态,我几次上门走访,发现客户落址区内保税区,一般快递物流无法进入,所以一部分急件快递无法及时收取,单位很苦恼。我以此为契机,主动提出为客户代收部分急件,有时候晚上十一二点也会有货运确认电话,很繁琐很细碎,但是客户也很感动。一件小事花费的是时间和耐心,赢来的是客户的信任与支持,最终该企业将代发工资业务移至我行,每月代发额达40万元,单位账户日均余额维持在300万元,后续还将继续保持紧密合作。

2017年,区内某大型商业综合体开业,前期我作为行里营销团队中的一员,积极参与到与对方的营销与谈判中去,筹备期间双方有很多的意见需要反复确认。由于客户总公司位于苏州,筹备阶段其公章不允许放在南通,所以很多我方需要的文件盖章就成了问题,我便和同事驾车上门核实盖章,往返苏州南通也成了日常工作,最终为促成合作尽到了自己的绵薄之力。虽然身体是疲惫的,但是服务客户的心是快乐。