

■百年足迹映初心 建功东城勇担当■

以技术创新引领发展 用实力书写奋进篇章

——记北京市模范集体、领天英才(北京)企业顾问有限公司软件开发部

□本报记者 边磊

在数字化浪潮奔涌的当下，领天英才(北京)企业顾问有限公司软件开发部(以下简称软件开发部)凭借对技术的执着追求和对创新的不懈探索，在软件开发领域不断突破，为企业发展注入强劲动力。今年，软件开发部被授予北京市模范集体荣誉。

自主研发业务运营系统 实现管理效率飞跃

随着信息技术的迅猛发展和数字化转型的深入推进，软件开发行业迎来了前所未有的机遇与挑战。软件开发部的技术人员们深知，只有紧跟时代步伐，不断提升自身技术实力，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。过去一年里，他们紧密围绕公司的战略目标和市场需求，充分发挥自身的技术优势和创新能力，在自主研发、产品创新以及市场拓展等方面均取得了令人瞩目的成绩。

自主研发业务运营系统，是软件开发部助力公司内部管理升级的重要举措。在公司传统业务运营过程中，人工操作繁琐、效率低下等问题一直困扰着企业的发展。部门成员看在眼里、记在心里，决心通过技术手段改变这一现状。他们成立专项研发小组，深入业务一线，与各部门工作人员进行多次沟通交流，详细了解业务流程中的痛点和难点。经过数月的不懈努力，一套集职工信息管理、薪酬福利管理、业务登记管理等多个核心模块于一体的业务运营系统成功研发上线。

该系统的投入使用，彻底改变了以往的业务运营模式。在职工信息管理方面，公司人力资源



管理部门可以通过系统快速查询、更新职工信息，无需再手动翻阅厚厚的档案，大大节省了时间和精力。薪酬福利管理模块则实现了薪资核算、社保公积金缴纳等流程的自动化，不仅减少了人工计算出错的概率，还让职工能够实时查询自己的薪酬福利情况，提升了透明度。业务登记管理模块更是让业务办理变得高效便捷，客户提交的业务申请能够及时被系统捕捉并分配给相应的工作人员，办理进度也能实时追踪，客户满意度大幅提升。业务流程的自动化、数据化和智能化，使得公司的管理效率实现质的飞跃。

电子劳动合同系统提供 业内合同管理新模式

在创新研发方面，电子劳动合同系统的推出开辟了合同管理的新篇章。传统的劳动合同管理模式存在着诸多弊端，合同签署需要双方当面进行，耗时费力；合同存储占用大量空间，且查找起来十分不便；合同审批流程繁琐，往往会影响项目进度。针对这些问题，软件开发部的技术人员们开始探索之路。他们查阅大量相关资料，借鉴国内外先进的技术经验，结合公司的实际需求，经过反复试验和调

试，成功研发出了电子劳动合同系统。

该系统不仅实现了劳动合同的在线签署、存储和管理，还通过智能算法优化了合同审批流程。职工和企业可以通过系统在线完成合同的签署，无需线下跑动，大大节省了时间和成本。合同签署完成后，会自动存储在系统的云端，查找时只需输入相关关键词，就能快速找到所需合同，方便快捷。在审批环节，系统会根据合同类型和金额等信息，自动将合同流转给相应的审批人员，审批人员可以在任何时间、任何地点通过手机或电脑进行审批，大幅提升了合同管理的

效率和便捷性。这一创新成果不仅为公司内部的合同管理带来了极大便利，也为行业内的合同管理模式创新提供了有益借鉴。

在自主研发和创新的基础上，软件开发部并没有满足于现状，而是积极拓展市场，将先进产品推向更广阔的舞台。部门成立了专门的市场拓展团队，对市场进行深入调研，了解不同行业、不同企业的需求。根据市场调研结果，他们对产品进行针对性的优化和升级，使其更能满足市场需求。

在推广产品的过程中，团队成员们齐心协力，不放过任何一个机会。他们参加各类行业展会，向参展企业展示公司的产品优势；主动拜访潜在客户，为客户详细介绍产品的功能和特点，并根据客户的需求提供个性化的解决方案。凭借着优质的产品和专业的服务，他们成功将业务运营系统和电子劳动合同系统推向了多个行业的企业，赢得了客户的一致好评。

部门全体成员团结协作、锐意进取，是软件开发部能够取得显著成绩的重要原因。在研发项目的过程中，大家分工明确，各司其职，同时又相互支持、密切配合。遇到技术难题时，大家会聚集在一起，共同探讨解决方案，没有人会因为问题棘手而退缩。他们始终保持着积极向上的工作热情和严谨认真的工作态度，对每一个项目、每一个细节都精益求精，力求做到最好。相关负责人表示，软件开发部将继续秉持创新驱动发展的理念，不断提升技术实力，研发出更多适应市场需求的优质产品，为助推首都的数字化发展贡献更多的力量。

北京市劳动模范、北京市开泰绿建工程技术有限公司销售主管王家良：

以奋斗之姿领跑绿色门窗赛道

□本报记者 边磊

作为开泰品牌建设的重要开拓者和业务骨干，北京市开泰绿建工程技术有限公司(以下简称开泰绿建)销售主管王家良连续7年蝉联企业销售冠军，成为推动开泰品牌发展壮大的重要力量。他用一份又一份的合同，把个人奋斗写进企业腾飞、城市“双碳”战略和高质量发展的叙事中。今年，他被授予北京市劳动模范称号。

王家良深知精准把握市场需求的重要性。他通过分级精准市场与需求客户画像，构建出一套行之有效的“需求响应—产品迭代—服务闭环”体系。这一体系让开泰绿建能够快速响应市场需求，根据客户反馈及时对产品进行迭代升级，同时完善服务，形成了良好的业务循环。在他的主导下，企业在北京城市副中心0701工程取得了令人瞩目的成绩。2024年，该工程

以单年1.24亿元的门窗销售额创造了门窗销售新纪录。这一成绩的背后，是王家良对市场趋势的精准判断和对项目的精心运作。他深入了解项目需求，为客户提供定制化的门窗解决方案，不仅满足了项目的高标准要求，还提升了开泰品牌的市场影响力。

凭借对门窗市场的敏锐嗅觉，王家良总是能先人一步，提早介入为产品研发把握方向。在2017年的豆各庄耐火窗项目中，他敏锐捕捉到市场对耐火窗的需求增长趋势，积极推动公司参与项目投标，并为项目提供了优质的产品和服务，为公司赢得了可观的订单。2021年的西黄村项目，他同样精准把握市场脉搏，带领团队成功拿下项目，为公司创造了显著的经济效益。在2023年的副中心701街区工程中，他更是发挥了关键作用，与团队紧密

协作，共为公司创造了2亿元的销售额，成为公司发展历程中的重要里程碑。为了让更多客户认识并使用开泰品牌节能门窗产品，王家良付出了诸多努力。他深入200多个施工现场进行实证调研，通过对大量一手数据的收集和分析，建立了客户需求数据库与产品改进模型。基于这些数据和模型，公司能够更好地优化产品性能，提高产品质量，使开泰品牌节能门窗更贴合市场需求。也正因如此，开泰品牌成功入选《绿色建材名录》，进一步提升了品牌的知名度和美誉度。

王家良用10年时间从行业新兵成长为绿建门窗的“风向标”，以实干彰显业务拓展之于企业的关键价值。他说，获评劳模不是终点，而是新的起跑线。将继续在平凡岗位续写非凡篇章，向着新的高峰奋勇前行。

