

从电子材料到营养健康，多元发展、日益成长

徐 炯

1999 年：上海外国语大学日语·国际贸易专业 本科毕业

Xu Jiong

1999 年：三井物产（上海）贸易有限公司应届生入职，隶属于化工部

2017 年：转岗至营养·农业部 至今



Q：入职三井后，最让你感到惊奇的事情是什么？

A：

最初，对于职场新人的我来说，所有的一切都让我感觉十分新鲜。比如公司里上下级的关系并不像我想象中的那样严肃紧张；总经理、部长以及部门里的前辈沟通起来十分随和，也特别鼓励作为新人的我说出自己的想法。

当时最惊奇的是公司对新人的大力支持和大胆启用，这段经验让我至今都深受鼓舞。

在我刚加入公司的时期，正值许多日本制造大厂来到江浙沪投资，当时一些先端电子零部件制造所需要的几百种原材料都要从海外进口，给工厂的稳定采购和成本控制造成很大困难。我所在的化工部门经过研究，提出了一站式打包供应的服务方案。这个业务模式是公司前所未有的，没想到入社才第二年的我被任命为该项目的核心人员。经验尚浅的我全程参与了从最初的可行性探讨到每一项原料情况分析，直至整体方案订立和实施的全过程。

通过与伙伴洽谈，细查原料的进口规则免税政策，筛选国内可替代产品、寻找物流合作商，我们最终设计出最优方案并成功获得了订单。

该业务持续的 15 年中，我们保障了客户工厂的稳定生产，并不断优化供应链，用创新、专心和专业实现了三井物产的价值。对我而言，这是一段难忘且受益匪浅的工作体验。

Q：请简单介绍下自己的业务内容、团队，以及自己在其中所担当的角色。

A：

刚入职上海物产时，我隶属于化工部的机能性材料组，主要负责先端材料领域，包括各种电子材料进口和国内销售业务。后因公司业务发展的需要，我转到新成立的营养·农业部负责营养板块，目前我带领的营养团队一共 5 个人。我对自己的定位是，新事业的挑战者、团队的领头人，同时也是团队成员成长的支持者。我认为时代在变化，具体工作也在变化，而三井企业文化中的挑战与创新、自由阔达、重视每个个体魅力的价值观最为珍贵，我希望可以在工作中一直传承下去。

Q：从电子材料转岗至营养，可以说是面对一个全新的领域吧。这期间遇到了怎样的困难，收获了怎样的感悟呢？

A：

伴随着近年经济和食品科学的发展，中国大健康市场飞速成长，人们在美味天然食品、保健食品、以及个人护理、宠物健康上的需求越来越大，这是一个非常有潜力的市场。

一开始我带着既有经验的模式去寻找销售机会，但很快发现与电子材料业务的环境有很大差别。在调查研究之后，我发现最大的不同是，电子材料有可量化的全球统一标准的规格数值，而营养领域的客户对于口味、滋补习惯、产品形态、香气嗜好等方面的诉求，都具有本地口味性、个人偏好性非常强的特点。

因此我意识到，不能闷着头只想着把国外有成功经验的原料进口过来，而应该立足于中国市场的需求从而找到重点课题，例如减糖，再分析、引入三井的资源，继而与当地合作伙伴在明确双方核心优势的基础上进行深入合作。

依循这个思路，目前我们团队已经发展出了投资、委托加工、贸易等多项业务，并将继续在功能性食品原料、健康食品、动物健康方面不断开拓新的商业机会。

Q：作为应届生入职之后，让你持续二十余载在三井工作的理由是什么？

A：

我申请并通过了公司旨在培养新生领导者的“Executive Education Program”，并从2023年秋天开始修读了为期一年的北京大学光华管理学院进修课程。课堂里的很多人都惊异于我居然从应届生开始，在同一家公司工作了二十几年之久。

在三井物产的工作不会枯燥乏味。每个工作上完成的课题、克服的困难，都让我感受到了自己的成长，而其中积累的经验也让自己更有自信去面对未来，哪怕是没有经历过的领域。伴随公司的战略发展，我所接触的业务领域从最初的智能手机、液晶屏相关电子材料，延伸到清洁能源风电叶片、船体轻量化相关的复合材料，再到现在的营养食品、宠物保健；负责的业务地区也从以亚洲为中心走向非洲市场开发；每天的工作都在不断开拓视野、丰富经验阅历，让我至今还抱着“新人”的心态，积极面对和学习新的事物。

另外，三井提出“将合适的人安排在合适的岗位上发挥才能”，公司内既有和我一样具有跨部门/跨地域轮岗转勤经历的综合性人才、也有专注深耕于某一领域业务的专家；可以与这些优秀且各具特色的同事共事，也是让我在三井始终抱持着刺激和新鲜感工作的原因。

而我感觉公司的变革与领先，不单单在业务战略方面，在员工支持方面也会给我惊喜。像近年推出的弹性工作制度、居家办公制度、小时休假制度等新型工作方式，支援了我自身对家庭生活的安排；这种松弛有度以及兼顾生活和职场的平衡感，也让我有更多精力投入在工作上。

