

“从钢铁到铜，在现场与挑战中成长”

万里

Wan Li

2016 年：毕业于上海海事大学（应用数学专业）

2019 年：加入三井物产（上海）贸易有限公司，任职于钢铁制品部

2024 年：调任金属资源部，至今



Q：请简要介绍您目前负责的工作、所在团队，以及您在团队中的角色。

A：

目前，我任职于三井物产（上海）贸易有限公司金属资源部，作为铜团队的一员，主要负责与铜锭相关的贸易业务。日常工作中，我通过与中国国内冶炼厂、贸易商和终端用户沟通，了解

采购和销售双方的需求，并综合考虑价格条件、质量、物流、结算、信用等因素，广泛参与从交易设计、合同签订到履约管理的全过程。

除确保现有交易稳定运营外，我也积极开拓中国企业海外发展及利用三井物产全球网络的新业务。例如，向海外销售中国生产的铜锭、开发废铜新的采购渠道，以及向海外用户提案铜产品等。

在团队中，除了对负责的项目贯彻始终、承担责任外，我也有意识地发挥连接内外部相关方的“指挥塔”作用。我认为自己的职责是理解总部、东亚各网点、公司其他部门、供应商和客户各自的立场与目标，整理信息，使相关方朝着同一方向行动，并将其转化为具体措施。

我并非只关注商品买卖，而是始终思考三井物产能够提供怎样的功能与价值，将物流、金融、信用、风险管理、信息能力及海外网络结合起来，推动能够形成长期合作伙伴关系的交易。

Q：请介绍一下您一天的工作流程。

A：

铜是国际大宗商品，LME、SHFE 等市场价格，以及供需、汇率、物流和政策动向每天都在变化。因此，工作中既有按计划推进的部分，也有需要根据市场和客户变化灵活应对的部分。

【办公室工作日】

时间	主要工作
8:45 ~ 9:15	到岗后确认邮件、Teams 及当日安排。 查看 LME、SHFE 铜价、汇率、库存、升水及 TC 等市场信息。
9:15 ~ 10:00	团队内共享项目进展、价格趋势和风险事项。 梳理当天的优先事项。
10:00 ~ 12:00	与境内外供应商和客户洽谈。 确认报价条件、数量、质量、定价、物流及付款条件等。
12:00 ~ 13:00	午餐（有时与公司其他部门同事交流信息）。
13:00 ~ 15:00	确认合同、内部申请、信用、收益及价格测算等。 与总部及东亚各网点开会。
15:00 ~ 16:30	研究新项目，包括市场调研、潜在客户梳理、制作提案资料及协调内部相关方。
16:30 ~ 17:30	配合欧洲交易时段开始，确认 LME 市场。 与客户及总部协调价格和定价条件。

17:30 ~ 18:00	整理当天进展，确认次日行动（必要时与团队共享）。
---------------	--------------------------

根据当天的市场波动或客户咨询，有时会优先处理报价和内部确认。铜业务的收益不仅受价格影响，还受价差、汇率、升水、物流成本和利率等因素影响，因此我重视逐项确认相关条件。

【出差日】

出差频率因项目情况而异。洽谈和考察集中的时期可能每月出差数次；相对平稳时，也会根据项目需求自行制定走访计划。因客户应对、问题处理或新项目推进而临时出差的情况也并不少见。

在中国国内，除上海周边外，我主要走访华南和华东地区，考察冶炼厂、加工厂、废料场、仓库及港口设施等。

海外方面，除日本外，也有机会前往东南亚各国出差，主要目的包括与总部和海外网点开会、拜访客户、开发新业务及市场调研。

商社工作不能只依赖案头信息，亲自前往现场、用自己的眼睛确认并与相关方直接对话非常重要。因此，出差不仅是移动，更是发现新商机和课题的重要机会。

时间	主要工作
7:00 ~ 9:00	移动。 最后确认拜访企业信息、洽谈资料和确认事项。
9:00 ~ 10:00	抵达拜访地点。 就公司概况和当天考察内容进行交流。
10:00 ~ 12:00	考察冶炼厂、工厂、废料场和仓库等现场。 确认原料、生产流程、质量管理、库存及物流体系。
12:00 ~ 13:30	与拜访单位共进午餐。 交流日常洽谈中不易深入询问的行业趋势、课题及未来方针。
13:30 ~ 15:30	商务洽谈，讨论现有交易的课题和新合作可能性。
15:30 ~ 17:00	视需要考察其他工厂、仓库或港口设施。
17:00 ~ 18:00	在移动途中整理会谈内容，并与团队共享重要事项和后续行动。
返回后	制作出差记录，汇总拜访单位的课题、商机、风险及今后应对方针。

出差中，我重视确认仅凭数字和资料无法了解的“现场实况”。例如，在现场确认品种、收货与发货流程、计量方式及供应能力，从而研究新交易的可能性。我也曾与矿山相关人员一同参

观重型设备制造商的工厂，加深对矿山机械、电动化和智能制造的认识。通过这些走访，我不仅关注铜这一商品，也有意识地理解从矿山、冶炼、加工到回收的整个供应链。



Q：因部门调动开始全新领域的工作时，您遇到了哪些困难，又有哪些体会？

A：

2024 年，我从钢铁制品部调任金属资源部，开始负责铜这一新商品。

调动之初，最困难的不只是学习商品知识，还要掌握铜业务特有的思维方式。铜价与 LME、SHFE 等国际市场联动，汇率、升水、价差、库存、进出口收益及定价期间等众多因素都会影响交易收益。即使是同一个“价格”，只要前提条件不同，交易的意义和风险就会大幅变化，因此最初仅理解会议和资料中的专业术语就很不容易。

钢铁产品与铜在供应链、交易惯例、定价方式及风险管理思路方面也有所不同。我不能直接套用前一部门的经验，而需要坦诚地从基础重新学习新领域。

在这一过程中，我始终提醒自己不要让不懂的问题保持含糊。我向领导和前辈请教，阅读过去的合同和内部资料，并亲自走访冶炼厂、加工厂和废料场。通过将数字与现场相结合，我逐渐看清了铜业务的整体面貌。

通过部门调动，我意识到过往经验不会白费。在钢铁制品部积累的客户关系、合同谈判、物流、信用管理及内部协调经验，即使商品发生变化也能继续发挥作用。更进一步，通过结合不同部门获得的知识和人脉，我开始能够构思涉及铜线、废铜、电工钢板和电机等跨部门的新提案。

调任新领域虽然让我感到不安，但也成为拓展专业范围、以更宏观视角思考问题的契机。现在，我会积极地把“存在不懂的事情”理解为自己仍有成长空间。

Q：您认为三井物产有哪些特点？

A：

我感受到三井物产的一大特点是，即使是年轻员工，只要本人有意愿，就会获得挑战的机会。

商社工作伴随风险，因此不能只追求自由挑战，还必须充分确认收益、信用、合同、物流及合规等事项。与此同时，只要能用自己的语言说明“为什么想做这个项目”以及“三井物产能够提供怎样的价值”，领导和其他部门的同事就会一起思考，并提供所需知识和网络。

另一个特点是能够结合多元的专业能力和区域网络。即使是本部门无法独立解决的问题，通过向总部、海外网点、其他业务部门及职能部门咨询，也能从不同视角获得启发。三井物产倡导“以多元化为力量”，重视由不同背景的人才相互结合优势，创造价值与创新。

在实际工作中，我们也有机会连接中国供应商与海外用户，并与上海以外的北京、广州、香港和日本等团队协作。跨越地区和组织边界连接人才，并由此促成新业务，是三井物产独有的魅力。

在人才培养方面，我也感受到一种不只依赖培训，而是通过实际工作学习的文化。并非只由领导或前辈给出答案，而是先由自己思考、与客户交流、查看现场，再从周围获得反馈。公司重视的不是一味避免失败，而是在适当管理风险的同时进行挑战，并从经验中学习。

Q：加入公司后，您认为自己在哪些方面实现了成长？

A：

第一，是从整体看待事物的能力。过去我更多关注价格、交期、数量等单项条件；现在则会综合考虑整个供应链、客户业务战略、资金负担、信用风险、物流、监管及海外发展。

第二，是带动周围人员共同推进工作的能力。商社工作几乎不可能由一个人独立完成。面对内外部相关方不同的立场与想法，倾听对方、整理信息并找到共同目标十分重要。最近，我不仅关注自己负责的部分，也会着眼于整个项目，主动推动相关方行动。

第三，是适应新环境的能力。当负责领域从钢铁产品转为铜时，我从头重新学习了许多内容。这段经历让我认识到，与其害怕自己缺乏知识，不如先到现场、向相关方请教、自己梳理并采取行动。

现在，我认为自己并不需要掌握所有答案。重要的是找到具备所需知识的人，在借助其力量的同时，由自己承担责任并推动项目向前。这一思维方式是我加入公司后最大的成长。

Q：作为表现活跃的年轻员工，您想对现在的新员工传达什么信息？

A：

我想告诉新员工，大家不需要从一开始就做到完美。

刚入职时，可能会不懂专业术语、跟不上会议内容，或感觉自己没有为团队作出贡献。我调任新部门时也有过同样的经历。

但是，不懂本身并不是问题。重要的是不要放任不懂，而要逐项确认，用自己的语言梳理，并连接到下一步行动。向前辈和领导提问、认真倾听客户、观察现场、在失败后复盘，这些积累一定会转化为自己的能力。

也希望大家不要一开始就把自己的职责范围限定得太窄。认真完成眼前工作固然重要，但如果以稍微更广的视角思考“与其他部门结合能够做什么”“与海外网点协作是否存在新的可能”，工作的趣味和空间就会大幅拓展。

机会不一定会等到准备完全充分时才出现。即使有些不安，也请先举手说“我想试试”，在挑战中学习，这会推动自己的成长。

我也仍在成长过程中。希望能够与新员工一起学习，发挥彼此的优势，共同创造新的价值。