

“以世界为舞台，与多元伙伴携手不断挑战。”

叶宏嫣

Ye Hongyan

2024 年：毕业于早稻田大学（政治学研究科新闻学专业）

2024 年：加入三井物产（中国）有限公司，任职于企划业务部

2025 年：调任三井物产（上海）贸易有限公司粮油食品部，至今



Q：您认为三井物产独有的魅力是什么？

A：

我认为，三井物产独有的魅力在于，能够充分利用遍布全球的网络和多元化的业务基础，挑战广泛的业务领域。

目前，我从事中国产食品原料的海外市场拓展工作。在日常业务中，我会与中国供应商、日本集团公司，以及三井物产在世界各地的据点和客户协作推进工作。

在这一过程中，我深刻体会到，即使是一个项目，也能够汇聚多方面的专业知识和资源共同推进。公司内外有许多具备专业能力的伙伴，通过充分利用这一网络，我们能够挑战凭借个人力量难以实现的业务。

此外，公司提供了一个能够跨越国家和组织边界，与不同背景的人士开展协作的环境，让我能够不断获得新的视角与学习机会。这也是我感受到的一大魅力。

Q：关于国内调动，当时是基于怎样的经过决定的？

A：

入职后，我首先在职能部门接受了一年多的教育培训。在此期间，我有机会广泛学习公司的整体运营、组织机制以及各部门之间的协作关系。通过这段经历，我加深了对支撑公司运营基础的理解。与此同时，我也越来越希望下一步能够走到业务一线，挑战营业岗位。

恰逢当时公司内部发布了上海食品业务岗位的招聘信息。由于我对该岗位的业务内容和未来成长机会很感兴趣，同时我本人来自南方，也考虑过在上海发展职业生涯，因此主动报名应聘。我感受到公司愿意为员工提供挑战新市场和新业务的机会，这也进一步推动我下定决心接受挑战。

Q：在支撑三井物产“挑战与创造”的四项价值观“通过行动实现变革”、“多样性是力量”、“个人成长”和“真诚与正直”中，您认为最重要的是哪一项？您最重视哪一项？

A：

我最重视的是“真诚与正直”。

入职后，我先后在职能部门和营业部门工作。无论在哪个部门，我都深刻体会到，人与人之间的信任关系是开展工作的基础。

在营业一线，我们会与客户、供应商及公司内部相关人员等立场各异的多方进行沟通。例如，在处理投诉时，我不仅会准确理解客户的诉求，也会在充分了解供应商实际情况的基础上，努力寻找双方都能够接受的解决方案。

此外，当问题发生时，我重视的不只是共享正面信息，也会坦诚说明存在的课题和风险，并与相关人员共同解决问题。我相信，日常工作中一点一滴的积累，正是建立长期信任的基础。因此，无论面对何种情况，我都会提醒自己以“真诚与正直”的态度投入工作。

Q：入职以来，哪一项经历最让您感到自己的成长、最有成就感？

A：

让我最有成就感的，是参与新业务从零启动的经历。

起初，我对行业和产品了解都较为有限，因此一边向关联公司的专家学习，一边推进市场调研和供应商调查。同时，我梳理了评估供应商时应关注的要点，并通过主动收集信息不断加深理解。

此外，我还与海外据点保持协作，了解各市场的需求和特点，并与相关人员反复探索、不断调整，从零开始寻找业务发展的可能性。

最终，虽然业务规模不大，但在成功促成交易时，我感受到了巨大的成就感。能够在没有既有基础的情况下，与相关人员携手提出假设，并逐步将业务构想塑造成形，这一过程让我获得了很大的成长。