

万物向新 创享未来 | 凯盛科技股份显示材料销售中心2025年销售动员大会圆满举行！

2月15日，凯盛科技股份显示材料销售中心2025年销售动员大会在热烈的氛围中隆重召开。此次大会不仅是对2024年销售工作的全面总结，更是对2025年销售目标的庄严宣誓。全体销售团队成员齐聚一堂，共同探讨未来发展方向，为实现公司战略目标凝心聚力。凯盛科技股份党委书记、董事长夏宁，党委副书记、总经理刘宇权出席会议。

回顾2024：成绩显著，砥砺前行

大会伊始，销售中心作了总结与规划报告，详细回顾了2022年销售中心成立以来3年的销售工作。过去一年，面对复杂多变的市场环境，销售团队迎难而上，为公司整体业绩增长作出了重要贡献。各成员单位也分别汇报了2024年的销售工作总结及2025年的规划，展示了他们在市场开拓、客户维护、产品创新等方面的卓越表现。

展望2025：目标明确，信心满满

在全体销售团队的见证下，大会进行了庄严的销售目标宣誓仪式。每一位销售人员都满怀激情，郑重承诺将全力以赴完成2025年销售任务。随后，公司对2024年度表现优异的销售小组进行了表彰，颁发了“年度优秀销售小组”奖项。这不仅是对他们过去一年辛勤付出的肯定，更是对全体销售团队的激励与鼓舞。

产业链一体化：协同发展，共创未来

围绕“产业链一体化发展”主题，大会进行了深入的研讨交流。与会人员一致认为，产业链一体化是公司未来发展的核心战略之一。通过加强上下游协同，优化资源配置，提升整体竞争力，凯盛科技股份将在显示材料领域占据更加重要的市场地位。销售中心作为产业链的重要一环，将继续发挥桥梁作用，推动公司整体战略的落地实施。

董事长总结：坚定信心，勇攀高峰

大会期间，夏宁董事长充分肯定了销售中心在过去三年中为产业链一体化发展所作出的贡献，特别是在2024年取得的优异成绩。他指出，销售团队在面对市场挑战时展现出的专业素养和拼搏精神，是公司持续发展的强大动力。

针对2025年的销售工作，他提出了明确要求：

一是要提升专业素质：销售人员要不断学习行业知识，深入了解客户需求，成为行业专家。

二是要增强创新能力：在市场竞争中，创新是制胜的关键。销售团队要善于发现新机会，提出新思路，推动产品和服务升级。

三是要加强沟通协同：内部协作是成功的基础。销售团队要与研发、生产等部门紧密配合，同时加强各兄弟单位之间的协同，打破部门壁垒，形成合力，打好销售“组合拳”，提升整体效率。

四是要提升品牌影响力：凯盛品牌是公司的重要资产。销售人员要以客户为中心，用优质的服务和产品赢得市场口碑，进一步扩大品牌影响力。

夏宁董事长的讲话为全体销售人员指明了方向，激发了大家的斗志。他勉励大家：“2025年的销售目标务必达成！只要我们团结一心，勇于拼搏，就一定能够再创辉煌！”

此次动员大会不仅是一次总结与规划，更是一次凝聚力量、鼓舞士气的盛会。全体销售人员将以更加饱满的热情、更加坚定的信心，迎接2025年的挑战与机遇。凯盛科技股份显示材料销售中心将继续秉持“目标明确、团结一心、客户至上、卓越服务”的理念，为实现公司战略目标贡献力量，书写更加辉煌的篇章！

凯盛科技股份党委委员、副总经理张少波，财务总监、董事会秘书陈幸，副总经理孙娜丽，党委委员、工会主席冯金宝，显示材料销售中心总经理欧木兰及相关单位总经理、销售团队共同参加会议。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/220998.html>