

第  
119  
期

# 张保山：为来粤家乡青年提供帮助

□ 晚报记者 宋风 文/图

## 1 不“安分”的大学生

2001 年考入郑州大学，从农村来到郑州的张保山，在同学面前多少有点自卑。他迫切希望能尽快实现自己的价值，在同学面前把腰杆挺得直一些。张保山的大学生活因此变得不太“安分”，从保安到业务员，他尝试着变换工作，以求自食其力。

在毕业前一年，他应聘到了郑州市一家电气公司。经过 10 年奋斗，张保山已经是这家公司的南方区域总经理。

作为一名 80 后青年，张保山如今还身兼着共青团周口市委广州工委书记和周口市广州青年联合会主席的头衔。他告诉记者，共青团周口市委广州工委和周口市广州青年联合会成立的目的是要为来广州工作的周口青年提供帮助和支持。

1981 年，张保山出生于太康县农村。2001 年，他考入郑州大学。“班里很多同学是城里的孩子，我在他们面前有点自卑。”张保山说。为了显得不比别人差，张保山希望

在大学期间，找个能赚钱的工作。张保山找到的第一份工作是在 2001 年寒假。“2001 年的寒假有一个半月的假期，我通过朋友介绍，去郑州一家工地干活，一个月有 550 块钱的工资。”张保山说，他当时的工作是在夜间看管工地的材料。由于夜间工地寒冷，他和同伴便生了一堆火取暖，他因困栽倒在火堆里，虽然很快被同伴拉了起来，但裤子还是被烧了个洞。“后来，我把那条裤子带回家，我妈帮我在被烧坏的地方绣了一个花，让我继续穿。”张保山说，为纪念自己的第一次工作，那条绣了花的裤子被他保留至今。

2001 年暑假，他应聘到一家西餐厅当保安，负责引导前来吃饭的客人停车并看管车辆。张保山说：“后来，我觉得保安这份工作虽然有报酬，但有局限性，学不到什么东西，没有发展前景。

## 2 成为一名业务员

“2003 年，郑州万特电气有限公司在报纸上刊登了招聘业务员的广告，有位同学喊我一起去应聘。后来我应聘上了，我同学却没有应聘上。”

张保山说。

应聘成功后，张保山索性放弃了自己的学业，转而学习电气方面的知识，熟悉公司的业务，好在面对客户时有足够的把握。

“那时候的工资是每个月 450 块钱，好处是因为业务关系，我可以经常出差，出差每天可以拿到 50 块钱的补助。”张保山说，作为一名业务员，收入不能指望每个月的固定工资和补助，主要收入来源还是要靠业绩提成。

“2006 年结婚，2007 年在郑州买房子，我没跟家里要一分钱。”张保山说。

## 3 努力开拓新市场

2010 年，由于工作需要，张保山被公司派往广州开拓市场。那一年，张保山所在的郑州万特电气有限公司产品转型，转而生产、销售电能计量仿真培训设备。

虽然在今天，这款设备已经覆盖了南方电网下属广东、广西、云南等省份的大部分县级以上电力部门，但张保山带着产品来到广州时，电能计量仿真培训设备对于当地电力部门来说，还是个新鲜事物。

电能计量仿真培训设备是一款专门针对电力系统技术工人操作技能学习、培训的一款专用

设备，其功能涵盖了电力系统所有的技术操作。这款设备的出现，打破了传统的电师傅带徒弟的培训方式，新人通过设备，就可以完成从理论到实践的学习。

产品虽好，推广却有难度，因为当时人们还不知道有这个东西，更不了解其功能，这就需要张保山想办法了。

“我当时觉得不能像以前跑业务时一家一家地推销了，需要改变方式，用更好的办法推广这个产品。”张保山说，他的策略是在广东省下属的地市电力部门设立三个试点，将设备送给当地电力部门，请他们的员工实际操作。张保山选择了广州市、东莞市、佛山市三个城市。之后，张保山邀请广东省各地市电力系统工作人员来到三个试点现场参观使用。接触到了更先进的设备后，广东各地前来参观的电力系统员工对张保山带来的产品赞不绝口，张保山的业务因此开展得有声有色。

## 4 成为上市公司高管

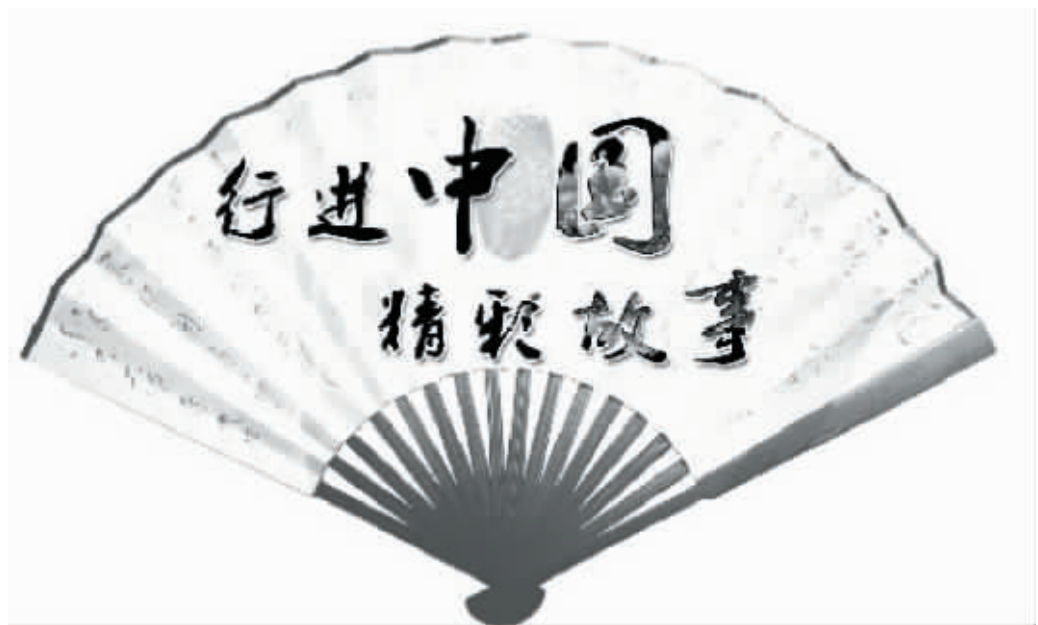
广东省电力系统隶属南方电网，在广东打开局面后，张保山把目光投向了南方电网，希望通过南方电网，开拓更大的市场。于是，张保山寻联系到了当时的南方电网营销处处长。说明来意后，这名处长告诉张保山，只能给他两分钟的时间听他介绍。张保山忐忑地向营销处长介绍了这款产品，营销处长却听得饶有兴致，不仅在两分钟后没有将张保山打发走，还请来五六名专家听张保山做产品介绍。这次推销为张保山带来了空前的回报。2011

年，南方电网向下属 5 个省份的电力系统发文，要求各省电力系统组织举办业务竞赛，考核员工技术实力。“他们也想试试电能计量仿真培训设备的功能能不能完全实现。”张保山说。

比赛在广西壮族自治区进行，使用的设备就是张保山所在公司生产的电能计量仿真培训设备。“一场比赛下来，南方电网辖区内 5 个省份的电力系统工作人员都认识了我。”张保山告诉记者，因为他提供的产品，正是能帮助电力系统专业技术人员提高业务水平的东西。

2011 年至 2014 年，由郑州万特电气有限公司生产的电能计量仿真培训设备已经占广东市场份额的 90%，年销售额超过 3000 万元，在广西、云南、贵州、海南 4 省的市场占有率也超过 80%。

2014 年，郑州万特电气有限公司在新三板上市，张保山以该公司南方区域总经理的身份，成为上市公司高管。



张保山在“出彩周口人”彩旗上签名

## 5 欢迎家乡青年来广州工作

张保山告诉记者，来到广州后，他认识了许多周口老乡，也致力为家乡作贡献。2013 年，在广东省周商会秘书长刘吉宇的主导下，几家来自周口的企业参加广州恒大集团的招标，在此期间，张保山做了大量工作。“根据恒大集团的要求，能够进入恒大招标的供应商必须是国内

同行业中的前三甲或者国际知名品牌。为了照顾家乡企业，恒大放低了条件，最后有 3 家企业竞标成功，拿到了大约 1 亿元的订单。”张保山说。

去年 9 月 19 日，共青团周口市委广州工委和周口市广州青年联合会成立，张保山被推选为共青团周口市委广州工委书记、周口市广州青年联合会主席。

张保山告诉记者，共青团周口市委广州工委和周口市广州青年联合会的成立是为了更好地服务来广州工作、创业的家乡青年。“欢迎周口青年来广州打工、创业，如果遇到问题需要帮助，欢迎来到共青团周口市委广州工委，我们会为你们提供帮助，这里永远是你们的家。”张保山说。



张保山