

## 三进华润

锲而不舍，三进华润，为企业开辟了新的市场。这是发生在招金膜天有限责任公司冯勇身上的故事。

无锡华润公司前身是国家742军工厂，主要生产电子产品，管理严格规范。

1992年秋天，从事销售工作的冯勇，前往无锡开辟市场。当他第一次来到华润公司的时候，门卫拦着不让进，好说歹说也不行。没办法，冯勇只好悻悻离开。但是他始终没有死心，决心要把这块骨头啃下来。

一个月后，他再次来到了华润公司。和第一次一样，他还是被无情地拒之门外。两次受阻的他，没有就此放弃，他在考虑并等待机会。

时间又过去了一个多月，他第三次来到了华润。这次，他不急于进厂区，就在外面转悠，寻找进去的时机。

这时，时任华润公司车间副主任张晓华出来抽烟，被他发现。他急忙走过去，跟张晓华搭讪。冯勇主动介绍自己，介绍企业情况及公司的产品。通过交流，张晓华对膜天公司的产品产生了兴趣。此时，冯勇又提出到车间看一看，张晓华欣然同意。



冯勇心里乐开了花，心想：只要能进去，就有把握将产品打进华润。在车间里，冯勇边看边介绍膜天公司超滤膜的性能、优势，并将随身携带的资料给了张晓华，两人口头达成了合作的意向，然后冯勇离开无锡去了重庆。

张晓华被冯勇的精神所感动，马上向分管领导汇报了情况。十天后，华润公司领导来到了招金膜天。经过一番考察，订购了一批ABS管件带回了华润。从此，膜天的产品陆续进入了华润公司。

