

广州冷链物流公司那家比较好 广州到青岛冷冻物流专线 保鲜物流 行情预测

产品名称	广州冷链物流公司那家比较好 广州到青岛冷冻物流专线 保鲜物流 行情预测
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	420.00/吨
规格参数	冷冻温度可调控范围:-18 —— -25 冷藏温度可调控范围:0 ——20 广东踏信冷链经营范围:广州东莞深圳佛山
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

产品详情

广州冷链物流公司那家比较好 广州到青岛冷冻物流专线 保鲜物流 行情预测

广州踏信冷链物流拥有一批高素质的员工队伍，多年来与众多国际、国内企业的长期合作，使踏信物流公司的每一位员工均能独挡一面,经过与各公司多年来的合作，踏信物流对产品运送的经验更为丰富，同时建立了良好的合作关系，为踏信物流的发展打下了坚实的基础。

李艳：刚柔并济，成为闪光的自己！

（文/本刊记者 杨云飞）“女性在职场中取得成功需要刚柔并进。”四川联众供应链服务有限公司（以下简称“四川联众供应链”）总经理李艳认为，刚，遇事要果断，有责任、有担当；柔，则是亲和力与同理心。这是女性的优势，应该更好地去发挥。原本做财务工作的李艳，2002年因公司改制偶然接触到了仓储管理工作，她相信进入物流行业是一种缘分。尽管期间她转向销售体系兜了一圈，但至今距离她迈入物流业，已经整整20年了。稳扎稳打，一步一个台阶在李艳的带领下，2016年底四川联众供应链得以成立。而作为国有企业和泸州老窖旗下的流通公司，尽管成立不久，但**疫情爆发以来，李艳带领四川联众供应链团队主动作为，充分履行社会责任，发挥物流服务和社会资源优势，担当泸州市防疫物资的保障任务，得到了当地政府主管部门的充分赞扬与肯定，并授予锦旗。“从成立之初一切都是‘零’，走到现在有一个相对健康的发展，可以用三个词来概括。”李艳总结说。个词是“目标”，每一步都有清晰明确的定位和目标，年“做活”，第二年“做实”，之后是如何“做大”；第二个词是“联合”，在行业快速发展阶段，企业单打独斗已经不能快速适应市场需要，只有联合业务资源、上下游和合作伙伴，共建一个共生共赢的联合发展生态圈，才能做大做强；第三个词是“团队”，在发展中不断磨练团队，建立一个能打仗、打胜仗的团队。在公司“做活”“做实”之后，如今面对如何“做大”的问题，四川联众供应链内部有很多不同的想法和声音，这导致李艳经历了一段时间的犹豫与徘徊。终她决定回归初心，以物流为基础，往供应链上游进行延伸，围绕酒类产业的前、中、后端打造一体化的供应链条

。并在此基础上，完善自身物流资源体系建设和信息化建设，并探索和着力开展业务、管理的数字化转型。“从2019年开始，我们一直在思考转型升级问题，经过一年时间，确立了向供应链上游延伸的发展方向。”李艳认为，物流不再是传统意义的“搬运工”，而是为产业赋能的关键和核心一环。相比传统物流，供应链一体化业务结构更稳定，链条中的各个环节互为依托，业务的系统性、管理的全面性、思维建设的多元性等方面要求都更高，也将极大降低直接成本和管理成本，有效地提升企业综合能力，更能系统性化解单一业务风险，更好的应对市场变化。“愉悦”之下，无往不前在职业女性的道路上，始终脱离不开一个话题——如何平衡家庭和事业。“作为女性，在公司发展决策和日常管理中，不但要从大局着眼，思考方向，制定战略，拓展业务，也要在战略实施过程中更多地发挥亲和力，倾听团队和员工的声音，打造和谐的团队氛围，团队成员之间相互配合，万众一心，无往不利。”李艳强调，家庭与事业是否平衡，重要的一个指标是“愉悦”。“事业方面，我是不是把工作干好了，是否有一个比较好的结果，团队是否愉悦的，这个过程又是否让我自己感到愉悦；回到家我的状态、我和家人的相处是不是让家人感到愉悦。如果我在事业中整体是愉悦的，而我又能给家人以愉悦的感受，我觉得对我来说就是家庭和事业相对平衡的状态。”而一旦有不顺心的事，李艳调整、解压的方式主要就是音乐和旅行。“音乐可以让我身心放松，旅行让我思想放空，把不好的情绪全部倒掉，满血回来继续投入战斗。”一路走来，四川联众供应链不负众望，取得了可喜的进步。李艳认为，女性在思维的细腻度、亲和力和共情力等方面具有得天独厚的优势，往往表现出刚性的结果要求、柔性的实现路径，而这也正解释了为什么各行各业都出现越来越多的女性。

廖慧：来自制造业的物流“新帅”

（文/本刊记者 席悦 刘晓鹏）按照贵州省委省政府打造“四梁八柱”工业体系的要求，2018年9月，贵州现代物流产业集团（以下简称“物流集团”）组建成立。物流集团组建后不久，廖慧2019年6月调任物流集团的党委副书记、副董事长兼总经理。虽然进入物流业时间不长，但廖慧早在1987年就参加了工作，至今她已从业30多年、历经10多个岗位。刚参加工作时，她从贵州开磷磷矿务局公安处的一名干警起步，经过近30年的奋斗于2014年升任贵州开磷控股集团总经理等职。从物流“门外汉”起步“我之前长期在制造企业工作，现在到了物流行业，经过这几年的探索实践深刻发现，服务是物流的核心竞争力，要切实找准物流集团发展定位，统一规划、分步实施，加强全产业链综合服务，依靠规模和实现降成本、增效益。”从物流集团组建发展到逐步向供、采、集、配一体化的全程供应链集成服务转型的这岁年中，廖慧与物流集团其他领导班子成员一道，开启并推动物流集团从传统贸易企业到智慧物流企业的转型升级之路。廖慧介绍，目前贵州省物流业迎来了难得的发展机遇，在贵州省委省政府的高度重视下，物流业基础设施日趋完善、服务能力明显提升、发展环境不断改善，物流园区的“集聚”效应开始体现。“我们要抢抓新国发2号文件（国务院印发的《关于支持贵州在新时代西部大开发创新路上的意见》）、商贸物流高质量发展、贵阳陆港型国家物流枢纽建设等机遇，依托中欧班列、西部陆海新通道建设，抓好集团重点项目建设，切实推动集团高质量发展。”虽然进入物流业的时间并不长，但廖慧对物流行业的发展历程、政策方向如数家珍。狠抓落地数字化转型自2019年加入物流集团开始，廖慧就与集团领导班子一起，在企业战略布局、组织结构、业务流程以及经营理念等方面狠下功夫。具体一是全面梳理集团的业务情况和财务情况，深入了解企业发展的痛点问题；二是狠抓重点项目推进，以项目支撑主业发展，狠抓增量业务培育和存量业务转型，以政策为引领，推动市场化落地；三是大力推动集团的数字化转型工作，以信息化手段推动集团业务、信息、资金协同，赋能集团主业发展。企业的数字化转型是一个系统工程，2018年集团组建的时候，数字化基础较为薄弱，所以一开始就定下了以信息化为主要抓手，加强内控、提高效率、突破传统业务模式，构建以集团内控系统和业务系统“一体两翼”的信息化体系的发展思路。当时，廖慧作为“集团数字化转型工作领导小组”副组长，对物流集团的数字化工作进行了全面梳理。“到2021年底，在内控方面，集团已经实现了办公协同和财务协同的全面覆盖，提高了内部协同办公效率和业务风险管控能力；在业务上，围绕集团构建‘1+11+N+X’现代物流体系和三

大主营业务板块，加快数字应用场景落地。”廖慧介绍。在物流集团的现代物流产业板块中，目前建成现代物流“智慧园区”系统平台、网络货运平台和牛郎关智慧物流园数字孪生系统，实现了物流园区“智慧物业”“智慧仓储”“智慧门禁”“智能计量”“智慧运力”“统一结算”等功能，并逐步在旗下各物流园区推动实施。在现代农业产业板块，搭建了贵州农业大数据平台“黔菜网”、“贵州特色农产品供应链管理平台”“贵州黄牛产业数字化运营管理平台”；在大宗生产资料供应链集成服务板块，搭建了“物贸云供应链管理平台和“物流供应链金融系统”；在集团统筹调度方面建成了“集团信息管理中心”，逐步接入各板块系统数据进行汇总分析。今年，公司还将在中心园区建成集团物流调度指挥中心、物流信息发布中心和服务中心，进一步加强数字化能力，以数字化赋能业务发展，加速数字应用场景落地。

程舒秋：女本柔弱，韧劲更强

（文/本刊记者 席悦）河南省脱颖实业有限公司（以下简称“河南脱颖”）董事长程舒秋进入物流行业不过五六年时间，但曾经是河南省直机关一名公务员的她，舍弃“铁饭碗”投身创业却已有25年。程舒秋出身军人家庭，凭借着身上一股子韧劲和敏锐的商业头脑，她踩上物流业创新发展的节奏，让河南脱颖跻身部级无车承运人首批试点企业。据介绍，河南脱颖货运快车系统平台自运行以来，至今已实现交易总额9.4亿余元，总货运量达843余万吨，完成总运单31万余单，注册司机近5万人，注册车辆3万多辆。公司已实现全国化网络布局，货车司机平均等货时间为两三个小时，平均实载率达68%。两次转型，“误”入物流平台1997年，27岁的程舒秋凭借着初生牛犊不怕虎的冲劲，选择舍弃“铁饭碗”，赶上了下海的“末班车”。初，河南脱颖定位是科技公司，深耕安防监控行业，与物流其实没什么关系。2013年，已经积累了丰厚“家底”和团队人脉的程舒秋准备涉足交通领域，敏锐的商业嗅觉令她看好货运车辆卫星定位装置的市场前景，这也促成了公司次的成功转型。但程舒秋“不安分”的性格又让她开启第二次转型。在为货车提供货车车辆卫星定位装置服务的同时，河南脱颖的团队接触了几百家的物流公司，逐渐了解到了物流行业的痛点。“2016年，我们发现司机与货主之间需要沟通的桥梁，但在实际承运过程中，由于隔着物流公司，司机拿到的运费会少很多，等货时间也比较长。要解决这些痛点，就需要有相应的平台。”程舒秋回忆，彼时产生这个想法后，她当即组织公司开始研发、设计。