

惠州中京电子科技股份有限公司

证券代码:002579 证券简称:中京电子 公告编号:2013-009 **2012 年度** 报告摘要

1.重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文公告。公司簡介

股票简称	中京电子	股票代码	002579
股票上市交易所	深圳证券交易所	注册地址	惠州仲恺高新区
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	傅建明	唐彦君	
电话	0752-2288573	0752-2288573	
传真	0752-2288573	0752-2288573	
电子信箱	zbs@zqjz.com	huangzhen@zqjz.com	

2.主要财务数据和股东变化

(1)主要财务数据

	2012年	2011年	本年比上年增减(%)	2010年
营业收入(元)	428,010,589.88	408,469,633.53	5%	326,937,715.80
归属于上市公司股东的净利润(元)	9,449,308.69	33,993,238.31	-72.2%	40,302,465.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	8,895,694.47	29,491,398.96	-69.84%	38,486,023.28
经营活动产生的现金流量净额(元)	17,341,306.96	22,031,599.19	-24.38%	42,507,019.30
基本每股收益(元/股)	0.06	0.24	-75%	0.34
稀释每股收益(元/股)	0.06	0.24	-75%	0.34
加权平均净资产收益率(%)	1.58%	7.29%	-57.1%	23.25%
	2012年末	2011年末	本年比上年末增减(%)	2010年末
总资产(元)	771,585,197.82	799,207,473.46	-3.46%	388,803,444.09
归属于上市公司股东的净资产(元)	599,622,936.79	595,041,122.36	0.77%	200,686,108.74

(2)前10名股东持股情况表

报告期末股东总数	13,170	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数	13,092
----------	--------	---------------------	--------

股东名称	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
				股份状态	数量
深圳市盈康投资发展有限公司	31.92%	49,714,872	49,714,872		
香港中京电子科技有限公司	23.71%	36,936,752	36,936,752		
广东省钱柜网络支付有限公司	5.52%	8,600,349	0		
安邦机电有限公司	2.56%	3,993,162	0		
北京盈康创业投资有限公司	1.63%	2,540,000	0		
嘉源瑞德设备有限公司	1.21%	1,888,000	0		
周泽华	1.13%	1,760,702	0		
惠州盈康投资有限公司	0.78%	1,217,860	0		
周中明中汇创业投资管理有限公司	0.7%	1,088,138	1,088,138		

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

公司实际控制人盈康系通过全资子公司中京控股持有中京电子股份,盈康系通过全资子公司中京控股持有中京电子股份,盈康系通过全资子公司中京控股持有中京电子股份,盈康系通过全资子公司中京控股持有中京电子股份。

3.管理层讨论与分析

一、概述
2012年,世界经济处于后金融危机时期,整体复苏缓慢,国内经济则在通胀压力和GDP减速的双重压力下而处于缓慢下行态势,作为电子产品的印刷电路板行业面临着海外市场萎靡不振,国内市场疲软,人民币持续升值,原材料、人力成本不断上升等诸多不利因素,在严峻的宏观经济环境下,公司董事会和管理层紧紧围绕公司的战略规划,积极应对和克服国内环境复杂多变带来的不利影响,通过加强国内销售拓展,加强品牌品质建设,建立和完善绩效考核管理,节能环保等管理手段方法,在一定程度上降低了成本上升对经营业绩的不利影响。2012年度,公司董事会和管理层充分认识到对现有业务加强内部管理和优化产品结构调整的重要性,同时也积极推行募投项目建设,现将2012年度董事会主要工作情况报告如下:
(一)募投项目实施情况
报告期内,公司董事会和管理层严格按照证监会和深交所的有关规定,合理安排募集资金的使用和存放,谨慎、规范地推动募投项目(新增PCB生产建设项目)的有序实施。2012年度由于项目用地的相关配套设施不完善,有关供电系统、供水系统等配套设施主要与当地政府相关部门进行沟通和落实,以及项目所在地在的农春季节雨水较多,建设工期长和地质工程(地质)的施工存在技术难点等原因,导致项目进度滞后,公司项目组人员进行分析研究,组织落实项目建设计划,对项目各委员会及实施小组重新进行了分工及明确调整职责,全力以赴加快推进实施。截止目前,项目仍处于加快建设中,预计2014年1月完成主体工程,2014年3月3日试运行,同时,因项目用地地势与地质,以及施工(安装)与配套设施的建筑成本增加等原因,项目总造价从33,000.00万元增加到38,800.00万元,较预算增加17.58%(含配套工程之决算决议已于2013年1月30日及已于2013年3月12日在公司指定信息披露媒体和深圳证券交易所 www.cninfo.com.cn上公告)。

(二)研发开发方面
公司以技术创新力一贯被公司视为现代企业发展的核心竞争力。公司在研发方向上,研发人员、研发投入及研发基础设施投入等方面投入了大批的人力物力,公司持续支持技术创新与环境保护、节能减排、绿色生产相结合的理念,不断开拓研发工作的新局面。报告期内,公司在技术创新和研发投入方面的工作开展情况及成果如下:
1.报告期内,公司研发投入达1521.66万元,约占公司全年营业收入的3.55%,公司后续将进一步加大研发投入,计划今后三年每年的研发投入保持在营业收入的3%-5%左右,为实施公司中长期战略规划和完成中短期经营计划目标提供研发支持与工艺支撑。
2.报告期内,通过引进优秀研发人员,开展招聘培训,加强与华南理工大学等高校产学研项目的合作,在公司成立产学研基地的基础上,加大了对公司的研发投入和提升了自主研发的能力。
3.报告期内,公司重视研发与技术人员大幅度增加。2012年公司注重中、高级技术人才的开发与培养,电路板制程技术、“激光盲孔直接打印工艺技术”、“高精度数控印刷电路板制程技术的应用开发”、“厚铜电路板制程技术的研究”、“铜箔复合印制电路板工艺技术”、“化学镀金工艺技术的应用开发”、“高精度多频印刷电路板制程技术的研究与应用”、“多层板结构组合关键技术的研究与应用”、“选择性印制电路板制程技术的研究”、“高频HDI板层间互连互连的工艺关键技术”等在内的多个研发工作。
截止报告期末公司新增专利授权25项,其中1项发明专利,累计获得专利(授权)达25项,其中6项发明专利,2012年分别获“印刷电路板工艺”、“PCB技术(信息类)”等行业权威杂志上已发表技术论文,累计已发表19篇,进一步增强了公司的核心竞争力,巩固了行业技术领先的地位。

(三)市场开发方面
报告期内,公司海外市场受北美、欧洲、日本三大经济体经济持续低迷的影响而呈现了新常态,国内市场方面,下游行业的产品竞争异常激烈,电子终端产品持续降价促销,且有愈演愈烈的趋势,引发印制电路板行业的竞争趋于白热化,部分中小型企业开工不足,为维持正常开工,众多企业主动实施产品价格降低以维持市场地位,公司产品价格同样也出现了一定程度的下降,面对国内市场竞争加剧的严峻态势,公司充分运用已建立的行业规模化优势、品质化优势、技术和成本优势等优势积极开拓国内市场。一方面加强产销台建设,加强产销渠道建设,拓展国内营销网络,提高产品在高端 PCB市场的市场占有率,加大自主研发新产品产销的开发力度,对传统业务进行深度开发,确保公司业务可持续发展;另一方面加强海外市场应用研究与销售策略调整,重点开发3G通信、平板电脑、数码产品等目标下游行业及行业的标杆客户,深入应用行业,提高中高端产品市场占有率。
报告期内,公司成功实现与现有国内客户的深度合作,促成如嘉源设备、TCL等客户订单实现大幅增长,同时新开发了深创科技、云顶科技等成功量产的新客户群,较好的弥补了海外市场订单下降的不利影响。2012年依然取得了国内销售同比增长9.14%、营业收入同比增长5.06%的好成绩。

(四)经营管理方面
1.产能提升:近年收入产能已趋于饱和运行状态,在厂房等生产场所有限的前提下,公司通过技术改造和工艺的不断创新和优化,加强提升与产线的有效沟通和反馈,提高生产效率并合理排班,对于产能瓶颈节点和产线突发问题,采用指定专人负责应急处置工作,领导群策群力解决,以上措施的有效执行,使得设备机器设备有限增加的情况下,报告期内产能利用率提升了约6.00%。
2.品质改善:报告期内致力于优化生产管控模式,加强生产计划调度的及时性和灵活性,完善生产间作业标准并严格推行;执行“一线工人”全面地开启品质安全意识,规范操作人员的培训,加强车间8S管理;加强员工质量意识;成立防刮、孔镀等品质专案工作组加强品质管控。
3.库存管理:加强了材料采购和成品交付工作及时性,定期盘点各项存货的库存情况,在不影响生产的前提下,加大库存材料成本,人工成本,因生产工艺与技术难度增加导致的质量控制与制造成本及改善环保工艺等成本增加。
4.报告期内,销售费用较上年同期增长10.31%,主要原因是收入增长,相应的车辆运输、营销人员工资、差旅费等费用随之增加;管理费用较上年同期增长18.64%,主要原因是报告期内管理费用增加,以及工资下降,福利持续提高;财务费用较上年同期增长8.5445%,主要原因是本期银行借款减少及利息支出下降及募集资金定期存款利息收入增加。
(4)报告期内,公司实现营业收入950.21万元,与上年同期相比下降71.93%,主要原因是报告期内受国内外经济环境的影响,产品结构发生变化,产品销售单价同比下降6.66%,另外部分原材料的价格仍处在高位运行;报告期内公司对全体员工进行了两次培训,并进一步改善员工伙食、住宿等福利待遇,以及为薪酬福利调整人员提供餐补;公司人力成本增加;报告期内公司产能增加,增加产能增加导致综合生产成本上升及外包方式下环境综合治理成本增加;因销售拓展、技术开发、人才培养与培训等因素导致公司销售与管理费用也有所增加;以上综合因素导致公司报告期营业收入较上年同期下降71.93%。
(5)报告期内,公司实现利润总额1,015.34万元,与上年同期相比下降74.06%,归属于上市公司股东净利润944.93万元,与上年同期相比下降72.26%,主要原因是上述净利润下降,制造成本上升及与销售与管理费用上升并综合导致营业收入大幅下降;以及报告期内收到的政府补助减少以及净利润产生不利影响。
(6)报告期内,公司发生所得税费用70.41万元,与上年同期相比减少86.34%,主要原因是本期利润减少所致。
(7)报告期内,公司发生研发支出1521.66万元,与上年同期相比增加10.74%,主要原因是2012年公司加大了研发投入项目的研发投入。
(8)报告期内,经营活动产生的现金流量净额为1,734.13万元,较上年同期相比下降24.38%,主要原因是本期生产规模扩大,支付的货款、税金增加,以及因员工薪酬和福利支付现金增加。
(9)报告期内,投资活动产生的现金流量净额为-4,552.33万元,较上年同期相比下降13.11%,主要原因是本期募集资金存为定期存款导致投资支出减少。
(10)报告期内,筹资活动产生的现金流量净额为-2,356.89万元,较上年同期相比下降107.56%,主要原因是本期首发公开发行股票募集资金,以及以定期银行理财产品短期投资。

项目	2012年	2011年	同比增减
营业收入	42,801.06	40,846.97	5.00%
营业成本	37,905.69	33,204.41	13.97%
销售费用	6,057.07	5,483.53	10.31%
管理费用	3,748.83	3,145.85	8.64%
财务费用	-598.17	79.29	-854.45%
营业利润	950.21	3,385.22	-71.93%
利润总额	1,015.34	3,914.88	-74.06%
所得税费用	70.41	815.52	-66.39%
净利润	944.93	3,299.32	-72.26%
归属于上市公司股东的净利润	944.93	3,299.32	-72.26%
研发支出	1521.66	1,374.13	10.74%
经营活动产生的现金流量净额	1,734.13	2,293.16	-24.38%
投资活动产生的现金流量净额	-4,552.33	-26,946.58	-83.11%
筹资活动产生的现金流量净额	-2,356.89	31,172.57	-107.56%

变动原因说明:

(1)报告期内,实现营业收入42,801.06万元,较上年同期相比增长5.00%,主要原因是公司注重市场开发,带来公司销售的增加。
(2)报告期内,公司发生营业成本37,905.69万元,与上年同期相比增长13.97%,主要原因是收入增长成本随之增长,以及原材料成本、人工成本、因生产工艺与技术难度增加导致的质量控制与制造成本及改善环保工艺等成本增加。
(3)报告期内,销售费用较上年同期增长10.31%,主要原因是收入增长,相应的车辆运输、营销人员工资、差旅费等费用随之增加;管理费用较上年同期增长18.64%,主要原因是报告期内管理费用增加,以及工资下降,福利持续提高;财务费用较上年同期增长8.5445%,主要原因是本期银行借款减少及利息支出下降及募集资金定期存款利息收入增加。
(4)报告期内,公司实现营业收入950.21万元,与上年同期相比下降71.93%,主要原因是报告期内受国内外经济环境的影响,产品结构发生变化,产品销售单价同比下降6.66%,另外部分原材料的价格仍处在高位运行;报告期内公司对全体员工进行了两次培训,并进一步改善员工伙食、住宿等福利待遇,以及为薪酬福利调整人员提供餐补;公司人力成本增加;报告期内公司产能增加,增加产能增加导致综合生产成本上升及外包方式下环境综合治理成本增加;因销售拓展、技术开发、人才培养与培训等因素导致公司销售与管理费用也有所增加;以上综合因素导致公司报告期营业收入较上年同期下降71.93%。
(5)报告期内,公司实现利润总额1,015.34万元,与上年同期相比下降74.06%,归属于上市公司股东净利润944.93万元,与上年同期相比下降72.26%,主要原因是上述净利润下降,制造成本上升及与销售与管理费用上升并综合导致营业收入大幅下降;以及报告期内收到的政府补助减少以及净利润产生不利影响。
(6)报告期内,公司发生所得税费用70.41万元,与上年同期相比减少86.34%,主要原因是本期利润减少所致。
(7)报告期内,公司发生研发支出1521.66万元,与上年同期相比增加10.74%,主要原因是2012年公司加大了研发投入项目的研发投入。
(8)报告期内,经营活动产生的现金流量净额为1,734.13万元,较上年同期相比下降24.38%,主要原因是本期生产规模扩大,支付的货款、税金增加,以及因员工薪酬和福利支付现金增加。
(9)报告期内,投资活动产生的现金流量净额为-4,552.33万元,较上年同期相比下降13.11%,主要原因是本期募集资金存为定期存款导致投资支出减少。
(10)报告期内,筹资活动产生的现金流量净额为-2,356.89万元,较上年同期相比下降107.56%,主要原因是本期首发公开发行股票募集资金,以及以定期银行理财产品短期投资。

项目	2012年	2011年	同比增减
营业收入	428,010,589.88	408,469,633.53	5.00%
营业成本	379,056,694.79	33,204,410.00	13.97%
销售费用	6,057,070.07	5,483,530.53	10.31%
管理费用	3,748,830.83	3,145,850.85	8.64%
财务费用	-598,170.17	79,290.29	-854.45%
营业利润	9,502,100.21	33,852,220.22	-71.93%
利润总额	10,153,340.34	39,148,880.22	-74.06%
所得税费用	704,100.41	8,155,520.52	-66.39%
净利润	9,443,939.93	32,993,301.70	-72.26%
归属于上市公司股东的净利润	9,443,939.93	32,993,301.70	-72.26%
研发支出	15,216,600.00	13,741,300.00	10.74%
经营活动产生的现金流量净额	17,341,306.96	22,931,599.19	-24.38%
投资活动产生的现金流量净额	-4,552,330.69	-26,946,580.58	-83.11%
筹资活动产生的现金流量净额	-2,356,890.17	31,172,570.27	-107.56%

变动原因说明:

(1)报告期内,实现营业收入42,801.06万元,较上年同期相比增长5.00%,主要原因是公司注重市场开发,带来公司销售的增加。
(2)报告期内,公司发生营业成本37,905.69万元,与上年同期相比增长13.97%,主要原因是收入增长成本随之增长,以及原材料成本、人工成本、因生产工艺与技术难度增加导致的质量控制与制造成本及改善环保工艺等成本增加。
(3)报告期内,销售费用较上年同期增长10.31%,主要原因是收入增长,相应的车辆运输、营销人员工资、差旅费等费用随之增加;管理费用较上年同期增长18.64%,主要原因是报告期内管理费用增加,以及工资下降,福利持续提高;财务费用较上年同期增长8.5445%,主要原因是本期银行借款减少及利息支出下降及募集资金定期存款利息收入增加。
(4)报告期内,公司实现营业收入950.21万元,与上年同期相比下降71.93%,主要原因是报告期内受国内外经济环境的影响,产品结构发生变化,产品销售单价同比下降6.66%,另外部分原材料的价格仍处在高位运行;报告期内公司对全体员工进行了两次培训,并进一步改善员工伙食、住宿等福利待遇,以及为薪酬福利调整人员提供餐补;公司人力成本增加;报告期内公司产能增加,增加产能增加导致综合生产成本上升及外包方式下环境综合治理成本增加;因销售拓展、技术开发、人才培养与培训等因素导致公司销售与管理费用也有所增加;以上综合因素导致公司报告期营业收入较上年同期下降71.93%。
(5)报告期内,公司实现利润总额1,015.34万元,与上年同期相比下降74.06%,归属于上市公司股东净利润944.93万元,与上年同期相比下降72.26%,主要原因是上述净利润下降,制造成本上升及与销售与管理费用上升并综合导致营业收入大幅下降;以及报告期内收到的政府补助减少以及净利润产生不利影响。
(6)报告期内,公司发生所得税费用70.41万元,与上年同期相比减少86.34%,主要原因是本期利润减少所致。
(7)报告期内,公司发生研发支出1521.66万元,与上年同期相比增加10.74%,主要原因是2012年公司加大了研发投入项目的研发投入。
(8)报告期内,经营活动产生的现金流量净额为1,734.13万元,较上年同期相比下降24.38%,主要原因是本期生产规模扩大,支付的货款、税金增加,以及因员工薪酬和福利支付现金增加。
(9)报告期内,投资活动产生的现金流量净额为-4,552.33万元,较上年同期相比下降13.11%,主要原因是本期募集资金存为定期存款导致投资支出减少。
(10)报告期内,筹资活动产生的现金流量净额为-2,356.89万元,较上年同期相比下降107.56%,主要原因是本期首发公开发行股票募集资金,以及以定期银行理财产品短期投资。

行业分类	项目	2012年	2011年	同比增减(%)
印制电路板(单位:万平方米)	销售量	83.28	74.79	11.33%
	生产量	83.25	78.59	5.93%
	库存量	4.32	4.8	-10%

相关说明

公司回顾总结报告期内披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况:
报告期内,公司按照既定的发展战略和经营计划的要求开展全年各项工作,一方面继续立足于主业,不激进不保守,积极主动地应对国内外经营的不利因素,对外业务,内部管理,保持了行业技术领先地位和竞争优势;另一方面加强募投项目的建设管理,确保工期与天气,配套工程不完善等因素带来的施工阻力,确保工程进度按期完成。
2012年公司顺利完成了年初即定的营业目标,但由于受到欧洲债务、国内宏观经济发展速度放慢,市场竞争白热化导致公司产品单价下降等外部影响,以及原材料和劳动力成本等生产成本上升的内部因素影响,公司未能很好的完成年初的利润目标,效益下降较大,公司在2013年努力采取多种措施进行改善。公司实际经营业绩较公开披露过的本年度盈利预测低于或高于20%以上的差异原因:
(一)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(四)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(五)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(六)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(七)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(八)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(九)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十一)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十二)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十三)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十四)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十五)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十六)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十七)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十八)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(十九)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十一)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十二)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十三)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十四)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十五)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十六)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十七)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十八)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(二十九)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三十)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三十一)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三十二)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三十三)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三十四)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三十五)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三十六)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技、华明通信,并与合作伙伴、微软、索尼、日立、日森科技、光宝科技、光群科技、LG、比亚迪在内的国内外知名客户,并和许多客户保持长期合作关系,凭借优质的知名客户,公司销售订单保持了大幅增长。
(三十七)营管和客户服务
公司通过多年的发展积累,打造了一支专业、稳定的营销队伍,并形成了一套基于客户需求和价值管理而又适应于不同情况的营销体系,经过长期的拓展和积累,已拥有了包括TCL王牌、普联科技