# 诚实守信模范个人事迹

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-30

*诚实守信模范个人事迹王宁超，男，汉族，29岁，中共党员，大专学历，毕业于西安翻译学院。\*\*年10月参加工作，现任枫桦公司销售部副经理，连续3年被\*\*集团评为先进个人。“以诚为本，以信取胜”是王宁超立足本职的服务理念。作为非煤物资加工企业，要...*

诚实守信模范个人事迹

王宁超，男，汉族，29岁，中共党员，大专学历，毕业于西安翻译学院。\*\*年10月参加工作，现任枫桦公司销售部副经理，连续3年被\*\*集团评为先进个人。

“以诚为本，以信取胜”是王宁超立足本职的服务理念。作为非煤物资加工企业，要想在激烈的市场竞争中站住脚、取得优势，就必须对客户做到诚实守信，用诚信的服务赢得客户的信赖，从而建立长期牢固的业务关系。王宁超同志，正是坚持“真诚坦荡做人、诚实守信做事”的原则，在工作中诚信从业、在经营中诚信为本、在生活中诚信待人，才能在煤炭市场低迷，资金周转艰难、大力压缩非生产性支出等困境中，不断巩固局内市场，大力拓展外部市场，使公司产值始终保持平稳增长态势。

在工作中坚持诚信从业。作为一名管理人员，做到诚字当头，时刻做到“四个互相四个不”，即：互相支持不争权，互相信任不怀疑，互相尊重不刁难，互相配合不推诿。他能够认真学习中央八项规定，自觉遵守《廉洁准则》，自觉抵制腐朽思想和不正之风侵蚀。他坚持实事求是，在部门管理中，坚持“公正、公平、公开”，从不因个人喜好而偏薄职工。时刻以公司发展大局出发，着力改善企业经营环境，努力营造良好的市场氛围，不断拓展企业发展空间。

在工作中，该同志始终以一名共产党员的标准严格要求自己，坚持求真务实、诚信从业。对领导交办的任务，能够及时高效完成；对班子成员之间，讲团结促和谐；对同事的承诺，同样是竭尽所能，倾力帮助；对销售部门员工，更是严格要求、耐心指导，不断促进他们快速成长。在报销费用时，严格按照公司《差旅、补助、招待管理办法》报销，认真建立各项费用台账，按票据实报，从未发生过任何一起谎报、多报等事件。面对工作中的不足或失误，总能及时承担责任，尽量寻求解决办法，绝不推卸责任。

在经营中坚持诚信为本。在销售部周例会时，他经常强调“诚实守信是企业发展的根本，客户满意是我们的宗旨”。在销售业务技能培训时，他经常提到：“要诚实对待身边的每一个人，也许这些人正是我们打开市场的金钥匙”。在产品销售中，他信守合同，严把产品质量，认真做好客户满意度调查并建立健全产品售后服务体系，树立了良好的企业信誉，有效地促进了企业的发展。

有一次，与客户签订了购销合同，急需3000套特殊规格的锚杆，但因原材料在途中堵车，未能在下班前运到。为争取宽裕的时间按时给客户交付产品，他与部门员工一直等到凌晨2点，与大家一起才将原材料卸完。另一次，他刚从陕北回家休息1个多小时，凌晨1点，突然接到客户电话说产品在井下使用出现问题，他立即向领导汇报了情况，然后动身连夜赶往神木。到达后，立即要求安排下井查看问题。为了让客户使用放心，他白天下井做产品拉拔试验，晚上整理产品技术文件，接连5天陪同各部门人员下井对不同批次的产品进行了试验，最终经过各方检测求证，确定公司产品无任何质量问题，而是井下工人在安装时未按照《产品使用说明书》造成。他这种高度的责任感不仅赢得了客户的认可，同时也保证了公司产品在该矿的供应份额。

针对煤炭市场低迷，随着矿井在增收节支方面的各项重大举措，公司外部市场份额有所下降。对此，他多次深入陕北市场，一是加大走访力度。到矿区后，立即进入工作状态，及时掌握各矿的需求信息。二是积极主动与用户沟通，给客户提供样品，帮助客户选择产品类型，陪同技术人员解释公司产品的特点以及价格方面略高于私人作坊的根本原因。该同志认真抓住销售过程的每一个细小环节，充分站在客户的角度考虑问题。最终，通过半年的努力，以满意的服务及诚实的信誉，成功打通了陕北市场，由原来的多家供货转为该公司独家供货，给公司直接创造600多万的销售额。

在生活中坚持诚信做人。王宁超性格开朗，善于言谈，乐于助人。以诚立本，以诚待人是他的人生信条。记得有一次，\*\*沈总打电话给他说：“崔家沟矿需要1000m玻璃钢水槽，我的车在途中坏了，刚好又遇连雨天气，大概需要五六天才能到货。如果你公司有库存的话不急用的话，先借用1000m送至崔家沟矿，等天气好转，我的货直接送至你单位。”王宁超想：做为销售人员，我能深深理解“客户就是上帝”的意义，沈总在电话中虽然没说货要得急，但肯定的一点是货必须要及时送到。因此，王宁超及时向领导说明了情况并给沈总回复了肯定意见。此后，王宁超紧急安排销售部人员办理了相关手续并将玻璃钢水槽送至崔家沟矿，所幸未因此耽误崔矿正常生产。事后，沈总打电话表示感谢，并说：“即使我们之间没有业务往来，我也愿意交你这个朋友”。多年来，他在销售工作中，很多客户与他在日常的交往与生活的点点滴滴之中成为了朋友，甚至有一些忘年之交。人常言：人以类聚、物以群分。由于王宁超本人做事光明磊落、诚实坦荡，造就了他身边的朋友也个个都是信誉为先，诚实善良之辈。他的为人处事赢得了身边所有人的认可与一致好评，由于他为人诚恳善良，工作踏实认真，业绩持续稳定，仅仅两年时间，公司就聘任其为销售部副经理，从而为他的事业成功的奠定了良好的基础

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找