

民航之路,不断前行责无旁贷

山航青岛分公司党委书记——李启俊

本报记者 白新鑫

从化工到民航,完全不一样的两个领域,却因为共通的销售原理让他纵身一跃,飞入民航界成为一名民航人。从最初的一个背包一壶水,身上背着整个山航的未来走遍大街小巷;到后来接手济、青、烟三地的地服工作,再到如今的青岛分公司,他伴随山航成长20年,他就是山航青岛分公司党委书记——李启俊。



A 初出茅庐:包里背着的,是整个山航

来到李启俊的办公室,干净、整洁是留给记者最大的印象,坐在办公桌前工作的李启俊见记者前来拜访,连忙起身招呼。“记者同志,欢迎您,请坐。”一句简单却不失亲切的问候,立刻拉近了彼此间的距离,打消了陌生感。

伴随着窗外飞机起飞时的引擎轰鸣声,李启俊沏好一壶茶,渐渐地打开了他的话匣子,与记者分享起他的工作经历来。

1990年的夏天,工业外贸专业毕业的李启俊被分配到了济南化工厂供销公司工作。李启俊来到化工厂之后便被安排到了深圳工作,一去就是4年。

1995年初,在深圳工作了4年之久的李启俊回到济南,

同年5月分,刚刚成立不久的山东航空面向社会招聘驻外商务人员,李启俊就是在那个时候来到山航的。“因为那时对航空根本不了解,想着先来看看,于是就来应聘了。”李启俊说。然而,令他没有想到的是,本打算先到山航“看一看”,结果这一看就是20年。

李启俊回忆说,当年他们那一批进入山航的人,主要任务是被派驻到外地开发市场。当时山航只有一架运7飞机执行济南-青岛航线。外地没有市场,山航想要发展就必须开疆扩土,寻求更大的发展空间。

带着这样一个任务,1995年9月份,李启俊先是来到成都,之后又在1996年的5月兼任昆明营业部经理。李启俊直

言,那段岁月对于他们来说很辛苦,但却更有意义。开发市场、发展销售代理、布局销售网络。每天清晨,李启俊起床后,就背起一个包出门跑业务看看,于是就来应聘了。”李启俊说。然而,令他没有想到的是,本打算先到山航“看一看”,结果这一看就是20年。

之所以说那段经历很艰辛,李启俊坦诚地告诉记者,当时很多代理人都不知道山航,不了解山航。再加上当年航空热,全国各地兴起许多航空公司,犹如雨后春笋一般。“我们那时找别人签合同,卖山航的机票,其实是求人。”李启俊回忆,有一次在成

都找到一家旅行社签合同,刚一进门李启俊就热情地自我介绍。可当他介绍完以后,对方经理一脸疑惑地问:“山东航空?哪来的山东航空?”当时李启俊心里很不是滋味,可他心想,作为销售人员,来到这儿就是要将山航推销给对方,如果人人都知道了山航,可能也就不需要他们来做这样一项工作了,于是李启俊非但没有对对方的冷嘲热讽在意,反而更加自信地向对方介绍了山航,最后,成功签下这一单。

李启俊直言,当年很多同山航相似的航空公司如今早已不复存在,而山航却稳健发展到今天的规模,如今正在向大型全国性航空公司的目标迈进,伴随着山航的稳健成长,李启俊感到无比的自豪。

相关链接

“偷看”儿子QQ

不知手机早有提示

驻外8年的经历让温文尔雅的李启俊脸上多了一丝沧桑,儿子出生时没能陪在妻子身边让李启俊对于妻儿有不小的愧疚。而当结束驻外生活回到济南时,李启俊的儿子已经3岁。“我儿子从小就跟我亲,我跟儿子交流,我属于没话找话型。有一次我在他跟同学的QQ聊天记录里看到这样一句话:‘有事跟妈说,没钱找爸要’。”说起“偷看”儿子QQ的事,李启俊忍不住笑了。

2005年,李启俊的妻子跟儿子搬到了上海,一家人经常在上海团聚。有一次儿子出门补课忘记关电脑,李启俊便“偷偷地”登录儿子的QQ查看。儿子回家后立马问是谁登了他的QQ。开始李启俊还装作“无辜”,可他怎知道,儿子的手机提示有人登录了他的QQ。见偷看儿子QQ的“罪行”瞒不住了,李启俊只好承认是自己登了儿子的QQ。“平时教育孩子要诚实守信、不能欺瞒,所以最后我也只能承认了。”李启俊无奈地笑着说,他的笑容,充满了作为一名父亲的幸福与自豪。

B 开疆扩土:在地服部的那些年

身市场部,作为一名为山航开疆扩土的销售人员,李启俊明白驻外就意味着没法把精力放在家庭上。1997年,李启俊的妻子为他生下了宝贝儿子,但孩子出生是在当天的凌晨,在外工作的李启俊没能守在妻子身边,直到第二天晚上才匆忙赶回济南见到思念已久的妻儿。“我驻外的那几年,最长的一次有将近7个月没有回过一次家,我妹妹的婚礼我也没有参加。”李启俊说。虽然对于家庭,李启俊有所亏欠,但考虑到当时山航刚刚起步,飞机刚到,各方面都需要人手,本可以请假的李启俊放弃了这个权利。记者问他为什么,他说,为

的是一份责任,山航把这个工作交给了他,他就要负责到底。

2000年1月份,李启俊终于回到济南,那时儿子已经3岁。“他妈妈在的话,他根本不让我抱他。”李启俊苦笑说。2001年李启俊担任山航市场部副部长,直到2005年山航成立地服部。

其实早在2004年5月份,李启俊就开始从青岛机场方面接手山航青岛地区的地面服务保障工作,2005年4月份接手济南地区地面服务保障工作,2005年10月份,李启俊又接手了山航烟台地区的地面服务保障工作。李启俊说,当时他一边逐步从济、青、烟三地接手地服工作一边组织筹建山航地服部。对

于地服部,李启俊感触非常深,他见证了山航地服的从无到有;从最初大家靠着一股热情摸索着干到如今规范化却不失亲和力的服务。

人这一生能有几个十年?看着窗外一架架起飞的民航飞机,李启俊长舒一口气,继续回忆着他在山航地服部的这十年。

说起在地服部最令他难忘的经历,“接手青岛地服的那段时间让我最难忘。”李启俊没有犹豫,脱口而出。李启俊说,山航想要自己接手青岛地服工作,正是因为2004年青岛机场新候机楼启用,当时一边招人一边跟机场洽谈,每天还要抽出时间制定规章手册。可即便

如此,5月份正式接手青岛地服工作时还是人手不够,没有办法只能把驻外商务人员找来顶上。每天保障服务完最后一个航班,大家都已经累得筋疲力尽,回到宿舍经常衣服都顾不上脱就累得倒头大睡。“那段时间大家靠的就是一股拼劲,咬着牙坚持下来,每个人的身上都肩负着责任与使命,再苦再累也要把山航的地服工作做好。”李启俊说。

直到现在,李启俊依然对于地服部的十年感触颇深,他说他特别留恋在地服部的日子,跟同事一起默默奉献,能够按时保障航班与服务旅客,这让他们感觉到完成使命时的自豪感。

C 全新挑战:从业务部门到分公司综合管理

从最初的接管地服工作,再到山航地服部的成立,李启俊可以说是见证并且伴随着山航地服部成长起来的。2014年11月,经历过早年间驻外开拓市场,又有“地服那十年”经历的李启俊来到山航青岛分公司,担任山航青岛分公司党委书记一职。李启俊坦言,分公司对于他来说是一次

全新的挑战。不同于市场部与地服部,来到分公司从事党务政工工作,压力非常大。从业务部门到分公司综合管理,这对经验丰富的李启俊提出了更高的要求,既要总揽全局又要细致入微。

李启俊说,分公司不同于总部,对山航青岛分公司来说,在现有的“条管块控”模式下,

工作的指导思想就是“统揽全局、统一对外、统筹协调”。“在做好后勤保障工作的基础上,要进一步加强区域安全和服务品质的管控,不断提高山航在青岛区域的安全能力和服务品质;此外,随着山航未来在青岛地区投放运力的不断增加,青岛分公司也要在全力保障安全生产的基础上配合山航其他部

门,继续扩大山航在青岛市场的影响力,不断增加青岛地区的市场份额;同时,还要加强与外沟通协调,更多地参与青岛市的经济建设和社会活动,为青岛市的经济建设和社会发展做出应有的贡献。”李启俊满怀信心地说道。对于未来的工作,李启俊的眼神里充满了自信与坚定。

