坚持技术引领市场 助力企业高质发展

丁超，男，1989年3月生，中共党员，中国石油集团工程技术研究有限公司防腐保温技术研究所市场部主任。自入职以来，他专注于防腐涂料产品的研发、技术服务与推广工作，带领团队攻克技术难关，主持及参与国家和中国石油集团重点工程项目20余项，获局级及以上奖励11项、授权发明专利11件，发表论文12篇。累计创效超2亿元，推动企业提质增效，经济和社会效益显著。

一、坚持技术引领市场，扩大市场占有率

丁超凭借与客户建立的有效沟通渠道，获取客户真实需求，针对在建管道项目建设要求的涂层优异低温适应性，丁超带领团队通过对涂料配方的创新改进与迭代升级，成功研发输气管道无溶剂内减阻防腐涂层技术，实现优异的低温适应性，做到“人无我有”。以该特色技术为引领，扩大市场占有率，成功开发一系列优质新客户。“AW-03无溶剂内减阻耐磨涂料”作为企业技术利器，入选中国石油集团公司自主创新重要产品目录，国内行业市场占有率60%以上，在中俄远东管线、西气东输四线等12项国家重点管道工程建设中广泛应用，自2017年以来单项产品累计创收超1.5亿元。针对环北部湾广东水资源配置项目防腐涂料需求，开展技术攻关，成功研发出适用于项目要求的高耐候复合涂层技术，并在该项目中成功应用，累计使用量超过500吨，有效保证了项目的正常建设。

二、坚持规模化业务开发，制定市场开发专项方案

在行业竞争日益加剧的前提下，丁超将重点放在“强力推动规模化业务开发”，瞄准重点市场、规模化项目。参与制定《重点市场开发方案》、《广西石化炼化一体化项目防腐涂料市场开发专项方案》、《国家管网输气管道项目防腐涂料市场开发专项方案》、《PCCP行业防腐涂料市场开发专项方案》等系列市场开发方案，为开发规模化业务市场做好策略分析，梳理市场开发项目关键节点，及时根据项目情况对人员、运行模式等进行优化调整，确保市场开发工作有序推进。作为项目现场负责人完成了广西石化炼化一体化转型升级项目现场的技术服务工作，为5个装置区域、装置制造分公司、管道制造公司进行现场检测和服务40余次，在该项目现场技术服务146天，有效保证了项目的平稳运行，该项目于2024年度实现产值5000余万元。

三、坚持以客户为中心，为客户创造价值

以客户为中心，想客户之所想，急客户之所急。自工作以来，丁超一直发扬不苦不怕累的铁人精神，带头闯市场，通过市场反馈来指导研发工作，使自身得到全面锻炼和发展。面对客户提出的需求，丁超结合项目实际与客户详细沟通，提供可行性方案，推广“产品+服务”的市场模式，在提供优质产品的基础上，通过全方位的技术服务，打造中石油品牌形象。丁超多次在节假日期间驻守项目现场，做到让客户安心，通过现场技术指导和技术参数更新等方式保证产品展现出优异质量。以优质产品为基础，以技术服务作为抓手，加强与客户之间的“粘性链接”，真正做到为客户创造价值，提高客户满意度和体验度，赢得客户的信任和支持。