

“我的日常工作任务就是带领团队为开发区全区招商引资，熟悉所有的服务、政务环境、产业配套、土地、资源优势，把东营介绍出去，吸引更多投资者。”魏丽平说。

自2007年入职开发区管委会从事招商引资工作，她从一名基层招商工作人员做起，勇挑重担，思路开阔，兢兢业业，热情、踏实、奉献，在招商引资工作中取得了新的业绩，并多年被评为先进工作者。

文/片 本报记者 郭小雨

严于律己 她一直在学习路上

魏丽平是一位对自己要求非常严格的人。招商引资作为一项集复杂性、综合性为一体的工作，需要招商引资工作人员将营销、企业发展规划、经济、专业知识等等全数知悉，更加需要“天南海北”地出差，魏丽平坦言，“一周去外地出差两三次是常态，各地跑，因为工作涉及的知识面广，对项目信息的把握和甄别性更强，需要不停挖掘新知识、新概念，所以我一直在学习的路上。有时谈判100次也就能落实1、2个项目，但当项目终于落地后，内心的欣慰和骄傲油然而生。”

作为跟企业主要领导直接接触的招商人员，魏丽平始终保持一颗平常心，严于律己，宽以待人。在招商工作开展中她自我加压，积极走出去搜集项目信息、推进洽谈项目，足迹遍布南北。在招商引资工作中，积累了丰富的经验，特别是在针对汽车及零部件产业的招商中，实现了从无到有的新突破。此类项目投资规模大、带动性强，但对基础设施配套、产业聚集度、物流及政策支持要求高，需要深入分析研究投资企业的发展目标、产品定位，行业动态等，针对投资企业比较关注的方面，充分进行市场调研分析，结合本地投资优势、为投资者出具详细专业的项目解决方案，消除企业的投资顾虑，坚定企业投资信心。