

化药科创 · 企业内刊

MEDICINERESEARCH.CRO · CORPORATE INTERNAL JOURNAL

凝聚员工向心力，践行化药价值观

时间：2025.03

编辑：人力资源管理中心

卷首语

欢迎来到【化药科创·企业内刊】！作为公司内表达企业文化的出版物，我们致力于为大家带来最新鲜、最有价值的公司动态。本刊旨在成为连接您与公司最新动态的桥梁，为您提供新鲜的公司动态以及鼓舞人心的故事。

我们关注公司的发展现状、技术创新以及成功案例分享。同时，我们还关注职场发展和个人成长的话题，为大家提供全方位的内容支持。内刊中包含荣誉体系公示、员工访谈、专题文章、文化活动等多种形式的內容，以呈现多视角的化药故事。

我们期待着与您一起探索【化药科创】的文化魅力，为您呈现精彩纷呈的内容。在这个充满挑战与机遇的时代，我们衷心祝愿每一位化药人能够抓住机会，不断学习与成长。感谢您一直以来的支持与信任，我们也期待着您的反馈，分享您的想法和建议。

祝您阅读愉快！

目录

01 荣誉体系公示

化药科创荣誉体系获奖人员、获奖理由公示

02 荣誉【对·化】

对于荣誉体系获奖人员进行员工访谈，总结工作经验，了解员工动态

03 化药科创“妇女节”主题活动

【每个她都精彩】主题活动

04 关于化药科创

化药科创主营业务介绍

荣誉体系公示



2025年3月

学有所成



临床研究中心-韩子建

中心CRC和研究者管理较好，筛选入组患者积极，研究者CRC配合度高，日常工作任务完成及时，完成质量高。

精益求精



产品中心-艾全

本月依据业务标准，工作准备充分，为迎检提供重要保障，与检查组进行专业沟通，为后续工作提供支持。

穿云破雾



产品中心-刘洋

完成GMP体系搭建工作，体系符合最新法规要求，为公司后续的合规运营提供了关键保障。

服务之星



市场及商务管理中心-毕莹

积极奔赴多地参与招标项目，高效完成出差任务，助力业绩增长；注重跨部门协作且有一定的抗压能力。

服务之星



总经办-王晓雪

本月高质量高效率完成本职工作，工作成果显著。

荣誉【对·化】

访谈对象

市场及商务管理中心-毕莹

MR

基于您的工作经验，您认为一名优秀的商务经理需要具备哪些核心能力？您个人有哪些方式进行能力提升？

优秀商务经理的核心能力可从专业能力和管理能力两方面理解：专业能力要求精准掌握国家法规动态，实时跟踪政策变化，能够针对不同药品品种快速构建研究方案框架，包括明确研究目标、周期规划及成本核算，同时需根据客户需求制定合作策略与客户保持良好的沟通。管理能力体现在高效协调医学、运营、药学、财务等多部门合作，精准把控标书制定、项目签订、方案落地等关键节点，确保项目按照计划顺利推进。

在专业技能提升方面，对于各位法规制度在接触初期，理解起来确实存在难度，我个人的经验是，首先整理框架内容，进行分类、分重点逐步学习；在学习方法上，可以根据学习进度制作思维导图，及时归纳总结；在学习渠道上可以多关注行业内知名公众号，积极学习新规及了解行业动态，以此进行专业能力提升。

毕莹

MR

在您的工作中，通常需要与哪些部门协作？有哪些方法可以帮助您更好的协调资源、化解分歧并达成目标？

目前商务团队和公司内总经办、财务、运营、临床、产研等多个中心及部门有协作关系。日常协作中，对于行政、财务等跨部门需求对接在方式上进行了主动化调整。过去被动应答模式易因信息不对称导致反复沟通，现通过前置询问“数据用途/应用场景”确认主要诉求，尤其对非技术人员采用更直白的沟通，例如明确“需要这份材料解决什么问题”，针对性提供解决方案，此举有效减少因需求理解偏差导致的返工，使得沟通效率提升

投标管理方面努力构建全周期协作机制。项目启动初期即向医学、运营等涉及部门发送含项目背景情况、招标时间及投标关键节点的简报，同步划定方案反馈截止时间并预留集中答疑窗口。进入执行阶段后，强化跨部门联动：方案调研初期即邀请运营团队参与，确保充分理解方案细节，便于评估项目成本。通过设置方案确认、价格核算、材料审核等关键协同节点，推动周期内协作顺利，高效完成投标任务。

毕莹

MR

公司倡导的企业文化、核心价值观如何影响您的日常工作？

在公司企业文化中，对于我个人影响比较深的就是公司的项目制管理的工作模式。其构建了清晰的责任传导体系。通过设立PL及PM统筹全局，同时在执行层面实施模块化分解，由指定PM负责具体业务板块。这种管理结构形成了“项目-模块-责任人”的清晰管理体系，确保每个工作环节都有明确的责任归属。在项目推进过程中权责界定精确，每个项目组成员对其负责的业务板块拥有清晰的管理权限，同时承担对应的结果责任。当项目推进遇到障碍时，问题可直接指向具体责任人，这种“点对点”的责任机制有效避免了职责模糊现象。项目制管理不仅强化了执行者的主体意识，在跨部门协作、紧急项目攻坚等场景中同样展现出独特优势。

毕莹

MR

2025年个人的目标是怎么样的，期待在组织中取得什么成长？

自加入公司以来，我从职场新人逐步成长到能够独立对接客户、独立完成项目，这段成长历程对我而言意义重大。基于个人岗位情况和与业务发展现状的思考，我对未来工作规划形成以下几个方面的构想：

团队协作层面，计划在2025年可以承接更多公司积累客户资源。通过团队独立维护现有客户体系，让管理层能更聚焦于新客户开发领域。鉴于领导在行业影响力和资源整合方面的优势，未来深度洽谈环节借助领导支持，以此形成阶梯式客户管理。

行业发展层面，注意到生物医药领域正呈现细胞治疗与免疫性疾病两大主流方向。为紧跟行业趋势，我将在现有业务基础上重点开拓此类客户群体，争取细分领域突破。

个人发展层面，将持续加强对内协同沟通能力以及客户拓展能力，提升对外需求分析、方案定制等关键环节专业度。注重个体成长与组织发展的结合，助力团队整体业务承接能力的提升。

毕莹

每个她都精彩

阳春三月，化药科创以【每个她都精彩】为主题策划了一场妇女节特别活动，向化药科创每一位了不起的她献上祝福，愿岁岁欢愉，自由无束，怀揣勇气与爱，书写更多精彩。



活动照片

关于化药科创

化药科创是为药物和医疗器械企业提供专业技术服务的合同研究组织，致力于提供原辅料、药物制剂、生物样本检测、生物等效性试验、I-IV期临床试验、注册咨询等技术服务，建立综合技术平台，提供系统的研发产业链解决方案。

化药科创自2002年承接原料和制剂研究400余项，申请专利数十项，建立完善的项目管理和物料供应体系；2008年至今承接临床研究600余项，与600余家GCP医院建立合作关系，形成丰富的专家资源库及完善的项目管控体系。

化药科创积累丰富的注册申报经验及政府事务资源，帮助数百个项目获得生产批文，多次参加药品审评中心指导原则的征求意见工作，也曾多次参与国家组织的重大医药专项课题，技术服务能力获得服务企业和国家的高度认可。

化药科创

MEDICINERESEARCH.CRO

致力于成为优秀的医药产品和服务供应商