

这家民企真“豪迈”，仨月招人近5000

企业快速发展促进用工需求，预计全年招聘9900人，比去年增长30%

本报潍坊4月5日讯(记者 马小杰 王佳潼 李晓东 郝东智) 作为潍坊的一家民营企业，山东豪迈公司开春便破了个纪录。截至三月底，公司已新招员工近5000人，完成全年9900人招聘任务的一半以上，预计全年招聘人数将比去年增长近30%。

“今年的招聘启动得更早，场次更多、节奏更快”，集团招聘总监刘玉娟说。仅2026年春节前，豪迈就在潍坊高密、奎文、威海乳山等7地举办了多场专场招聘会，招聘的近5千人包括普工、技工技师、工程师等工种。

一家民营企业为何有这么大的“胃口”？作为先进制造业龙头企业的豪迈公司，“豪迈”招聘背后，既是企业订单饱满、新厂区的集中投产的需求，也是企业持续向高端制造迈进的底气。企业下属豪迈模具(奎文)有限公司总经理刘贵松介绍，轮胎模具是公司的主要业务板块之一，目前国际市场占有率30%以上。“今年国内头部轮胎企业在东南亚、欧洲、非洲、墨西哥等地布局生产基地，需要大批量的模具配套。豪迈集团轮胎模具项目已连续三年高增长，今年更是乘上了中国轮胎企业出海的东风。”刘贵松说。

刘玉娟介绍，公司今年在国内4地新建厂区，急需相应的人力资源支持。豪迈在潍坊奎文区南部的“高性能子午线轮胎模具

项目”正在施工，预计10月投产，项目一期年产值可达8亿元，提供1500个就业岗位。此外，江苏启东、威海乳山、日照等地也正在建新厂区。

由于招聘需求太大，单靠企业力量已经难以完成。“多亏有政府相关部门的鼎力支持”，刘玉娟说。

“企业很着急，我们也跟着着急。”去年12月6日的豪迈专场招聘会，让奎文区公共就业和人才服务中心就业服务科科长刘亮记忆犹新。12月3日，豪迈公司工作人员来到奎文区人社局，在座谈会上现场调度，三天后招聘会就顺利落地万达广场。“这是我们首次在商场招聘，效果很好，收到的简历质量普遍较高。”刘玉娟说。之后，公司又在泰华城等人流密集商圈，接连举办了12场专场招聘会。

今年1月，高密市人社局就业促进与失业科科长韩镇国接到一个紧急任务——豪迈因新厂区扩产，急需大量工人。“高密是工业强市，规模以上企业有五百多家，本地人力资源可挖掘的空间很小了。”韩镇国说，他们立即组建专班、制定方案，1月27日，由市里组成的专项工作组就启程，辗转鲁西南5个县开展招聘。

“有政府部门的大力支持，我们有信心完成全年的招聘目标，为企业的快速发展提供人才保障。”刘玉娟说。



张雪机车烟台店内仅剩几辆样车。

“张雪”卖疯了 店里要空了 已经断货！张雪机车烟台店经历“幸福的忙乱”

4月3日上午，烟台开发区泰山路76号，张雪机车烟台店。店门敞开着，展厅里却几乎看不到几台车。“干了这么多年，我第一次把展厅卖空了！”张雪机车烟台店店长赵梓翔站在三台试驾车旁边，指了指四周，“除了这几台试驾的外，全有主了。”语气里全是掩饰不住的自豪。

张雪机车烟台店去年11月底才开业，满打满算营业刚四个月。但就在刚刚过去的几天，店里经历了一场“幸福的忙乱”。

文/片 记者 闫丽君 烟台报道

“4天订单量抵4个月的”

“夺冠后这四天的订单量，与我们前四个月卖的基本持平了，增长太明显了。”店长赵梓翔翻看着数据，依然觉得有些不可思议。

不仅是线下，线上也一样火爆。赵梓翔说，每天他都要接几十个咨询电话，还有来自周边城市的咨询。问得最多的就是：“订车要等多久？现在还有颜色挑吗？”

“我直接告诉他们，别挑颜色了，订哪个颜色都得等。目前500RR已经排到5月底，820RR排到了7月底。”赵梓翔说。

张雪机车烟台店是2025年11月底开业的。赵梓翔告诉记者，开业后，即便是摩托车销售的淡季，2025年款500RR也持续热销，稳居市场热销品牌前列。“3月21日，张雪机车500F和820RR正式上市，门店订单便稳步攀升。”赵梓翔高兴地说，“3月28日、29日张雪机车820RR在WSBK赛场接连拿下世界冠军后，门店的销量又迎来一个增长高峰。”

“现在展厅里能看到的车都是有主的，除了三台试驾车外，一台现车都没有了。”赵梓翔语气里满满的自豪。

和记者聊天间隙，赵梓翔的电话不断有人打进来，都是咨询订车的事；店门口，不时地有人来试驾820RR。

“就想来看看那个争气的车”

来看车的，不全是车友，还有一群“大哥大姐们”——这也是赵梓翔口中所说的店里最近的变化。

张雪机车夺冠前，进店的都是明确的“准车主”，有明确的购车计划；夺冠后，店里多了一群新面孔。

“大多是一些大哥大姐，有的连摩托车都不太懂，他们进门就问：‘你们家哪个是张雪？’”赵梓翔笑着回忆，“我说大姐，你说的是张雪摩托吧？她说对，就赢了国际比赛的那个。”

赵梓翔把他们领到张雪机车820RR跟前，大姐看了半天，说：“哎呀，真好看！你们这车真争气，能把那么多进口车打败，太厉害了！”

当赵梓翔问他们是不是想买时，大姐连连摆手：“不买不买，我们不买车，就是想来看看那个‘争气的车’长啥样，长了咱们中国人的志气！”

这种情绪，已经从店里蔓延到了大街上。赵梓翔说，他骑着张雪机车行驶在路上，经常会有路人停下看看，竖起大拇指喊一句：“张雪摩托！兄弟你牛！”

“我骑了这么多年车，只有骑张雪机车的时候，会有陌生人主动跟我搭话、点赞。”赵梓翔说，真觉得骄傲。

“从业20年，唯一让我流泪的品牌”

赵梓翔年近50岁，骑了三十多年摩托车，干过汽车4S店，也代理过其他摩托车品牌。他说，以前从来不看比赛，“因为都是进口车比，没有中国人自己造的车，提不起兴趣。”

但这次他看了，而且看哭了。

比赛那天，他忙到晚上快9点才到家，比赛已经开始了。衣服没来得及换，就盯着电视。最后关头，车手瓦伦丁·德比斯因调整数据出现一个小失误，被两台雅马哈超过。“那一瞬间我脑袋蒙了，感觉冠军没了。”

结果，820RR过了两个弯道，瞬间反超。

“我一个1977年出生的人，在家里一下蹦了起来。我老婆说你疯了？我说我是疯了。”那一晚，赵梓翔顾不上吃饭，直接开车返回店里打开直播。他说，以前卖车直播间只有二三十人，那天晚上，十几万人涌进直播间，不卖车，全是点赞声。

“从业二十多年，经营过那么多品牌，张雪是唯一一个让我流下眼泪的品牌。”直到今天，赵梓翔仍难掩激动，他声音有些发紧：“那不是难过，是骄傲、是自豪。”

他还讲了一个小故事：莱山一位女士知道老公喜欢张雪机车，偷偷订了一台。提车那天带老公来，让他坐上去试试，老公还说“别人的车我不坐”。红丝带解开的那一刻，老公蒙了，紧紧抱住媳妇。“那一瞬间，特别特别幸福。”赵梓翔说。

订单排长队、大哥大姐来看热闹、路人竖大拇指……出现这些现象的原因，赵梓翔归结为三点：张雪机车的品质，张雪本人的魅力以及张雪品牌的影响力。

“我们出身平凡，但可以创造不凡。”赵梓翔说，“这一时刻，我们等了很多年了。”



3月29日，豪迈公司在潍坊万达广场举办专场招聘会。