

最近，我注意到一个有趣的现象。许多工商业主或项目开发者，在考虑部署储能系统时，第一个难题往往不是技术选型或预算评估，而是——我该联系谁？他们手握需求，却常常在寻找专业对接人的第一步就卡住了。这并非个例，随着储能市场从政策驱动转向市场驱动，专业、可靠的服务入口变得前所未有的重要。这背后反映的，其实是行业从产品供应到价值服务转型的必然阵痛。

在国内如何找到合适的储能客户经理

最近，我注意到一个有趣的现象。许多工商业主或项目开发者，在考虑部署储能系统时，第一个难题往往不是技术选型或预算评估，而是——我该联系谁？他们手握需求，却常常在寻找专业对接人的第一步就卡住了。这并非个例，随着储能市场从政策驱动转向市场驱动，专业、可靠的服务入口变得前所未有的重要。这背后反映的，其实是行业从产品供应到价值服务转型的必然阵痛。

从数据层面看，这种“寻找困难”有迹可循。根据中国能源研究会的相关报告，中国新型储能产业正处在规模化发展的快车道，但产业链下游的客户服务网络，尤其是能够深刻理解客户场景、提供定制化解决方案的客户经理团队，其建设速度并未完全跟上产能扩张的步伐。这就造成了信息的不对称：一方面，是大量优质的产品和解决方案；另一方面，是终端用户找不到合适的引路人。这种错配，无疑增加了市场的交易成本。

让我分享一个我们海集能亲身经历的场景。去年，华东地区一家大型物流园区希望构建光储一体化的微电网，以应对频繁的限电和不断上涨的峰谷电价差。他们的负责人起初联系了几家供应商，得到的回复大多是标准的产品手册和报价单。直到他们通过行业展会，遇到了我们的站点能源客户经理。这位经理没有急于推销产品，而是花了整整两天时间“泡”在园区里：记录不同时间段的负荷曲线、查看配电房结构、甚至和值班电工聊天了解操作习惯。最终，他提供的方案不仅包含了我们南通基地生产的定制化储能系统，还整合了智能运维策略，将原本计划用于备用柴油发电机的预算，优化到了储能系统扩容上。项目落地后，园区的用电成本降低了超过30%，这个案例也成了我们内部反复研究的“标杆”。你看，一个优秀的客户经理，其价值远不止销售，他更像是一位“能源医生”，先诊断，后开方。

那么，基于这些现象和数据，我的见解是：在国内寻找储能是客户经理，本质上是在寻找一个值得信赖的“能源合作伙伴入口”。这个角色，必须兼具技术洞察力与商业同理心。他需要懂你的屋顶、你的产线、你的电费账单，甚至你所在地区的电网政策。他背后的公司，必须拥有从电芯到系统集成的全产业链把控能力，才能确保方案不只是纸上谈兵。就像我们海集能，近二十年来深耕于此，在上海设立研发与管理中枢，在江苏南通和连云港布局定制化与规模化双基地，就是为了能够灵活响应从工商业储能到站点能源的复杂需求。我们的客户经理，普遍拥有工程技术背景，他们不会只和你谈价格，更会和你一起算全生命周期的收益账。

从哪些渠道可以触达专业的客户经理？

我常被问到这个问题。直接搜索公司官网联系热线，当然是最直接的途径，但效率未必最高。我的建议是，可以多关注以下几个维度：

行业垂直展会与论坛：如中国国际储能大会。这是客户经理们密集出现的场合，面对面的交流能让你快速判断其专业度。

已落地项目案例的溯源：如果你看到某个同行的储能项目运行得很好，不妨直接询问他们对接的负责人。口碑推荐，在这个注重可靠性的行业里，分量极重。

权威行业平台与白皮书：许多深度参与行业建设的公司，会定期发布行业研究报告或技术白皮书。这些

内容的背后，往往就站着对市场有深刻见解的团队。你可以通过阅读这些专业内容，来初步筛选出那些有真知灼见的公司，再顺藤摸瓜找到对接人。

归根结底，储能不是一个简单的商品采购，它是一项长期投资，关乎你未来十年甚至更久的能源安全与成本结构。因此，找到那位对的客户经理，意味着你找到了一个理解你长期痛点的伙伴，而不仅仅是供应商。他应当能够清晰解释，在无电弱网地区，我们的站点电池柜如何通过极端环境适配技术保障通信基站不断电；也能为你测算，一套工商业储能系统在多长时间内可以收回投资。这个寻找的过程，本身就是在你未来的能源资产进行第一次，也是至关重要的一次“尽职调查”。

所以，当您开始考虑为您的工厂、园区或通信基站引入储能解决方案时，不妨先问问自己：除了产品价格，我是否更应该关注，谁将为我提供贯穿项目全周期的、负责任的专业服务？您准备好开始这场寻找“能源合伙人”的对话了吗？

来源: <https://www.hj-mobile.com>