

“金牌销售”私自收取客户购车款并挥霍一空

公安介入 他退还近45万元赃款

■记者 杨建波 特约记者 戴子轩
通讯员 陈云娜 彭修

本报讯 汪某毕业于名牌大学,是公司的“金牌销售”员,却私自收取客户购车款,最终东窗事发。近日,茅箭区公安分局经侦大队在侦办一起汽车公司销售员涉嫌职务侵占案过程中,及时为受害企业追回全部损失44.9万元。

汪某今年35岁,2010年大学毕业后,他先后在海南、青海等地发展。怀揣着名牌大学学历,又有着丰富的从业经验,2022年6月,汪某通过招聘网站顺利进入我市一汽车销售公司。进入公司后,汪某积极向上,短短半年之间,他就先后卖出50多辆车,工作业绩十分可观。

由于长期混迹于各个高端场所,汪某的各项费用支出陡然提高,每月拿到手的工资远远无法满足他的超高消费。这时,汪某想到了公司客户陈某,他找到陈某后告知公司近期有活动,提前交10万元购车款,后期可以享受优惠补贴。急于买车的陈某没有怀疑,马上转款10万元,汪某将其中1万元转给公司财务人员,另外9万元全部挥霍。尝到了甜头的汪某又以同样的手段,从其他客户那里套取预付款消费。

接连几次成功得手,让汪某的手头宽裕不少,但好景不长,交了预付款的客户纷纷催问他什么时候能取车,汪某只能拆东墙补西墙,最终东窗事发。

公司负责人报警后,茅箭区公安分局经侦大队介入调查发现,半年时间,汪某私下收取客户购车款46.4万元,仅上交公司1.5万元,余下44.9万全部被挥霍。

民警多次向汪某及其家属宣讲了认罪认罚和主动退赃的法律规定,最终,汪某将44.9万元全部退还公司。

目前,犯罪嫌疑人汪某已被采取刑事强制措施,案件正在进一步办理中。



让爱不孤独

今年4月2日是第16个“世界孤独症日”,由市残联、茅箭区残联、茅箭区妇联联合主办的“壹家人 不孤单”关爱孤独症孩子系列活动在六堰文化广场举行。50余名残障孩子与正常孩子一起开展百米画卷绘制、爱心义卖、文艺表演等活动,爱心人士纷纷认领了残障孩子的微心愿,为他们送上爱心礼物。

图/记者 杨天娇

小伙借朋友电话卡挣“快钱”
倒贴200元 还成了诈骗帮凶

■记者 秦洪涛 通讯员 郑兰君

本报讯 小伙为达到多挣佣金的目的,借来好友的电话卡,因好友的电话卡处于欠费状态,小伙儿自掏腰包充值了200元话费,最终成了诈骗帮凶。

近日,十堰经开区公安分局刑侦大队根据上级指令,快速出击,成功抓获一名21岁的涉诈嫌疑人刚子(化名)。

据刚子交代,3月23日上午,他在家中打游戏时,其中一个队友称有个挣钱的门路,对方称只要出借电话卡,每天都可得到200元“好处费”,于是他便心动了。刚子借来了好友的电话卡,可好友的电话卡已欠费200元,于是,他自掏腰包对该卡进

行了充值。

一切准备就绪后,刚子按照诈骗分子的要求,配合处理各种任务。直到晚上8点,他才结束一天的“工作”,当他找到对方想要结算佣金时,不料,诈骗分子却说道:“你参与了电信诈骗,这种行为已经涉嫌犯罪,你可是要坐牢的……”一想到已经犯罪,刚子心生惧怕,佣金也不敢要了,还一直处于担惊受怕中。

果然几天后,十堰经开区警方就找上了门。原来,诈骗分子使用刚子及其好友的电话号码拨打电话实施诈骗时,致使两名受害人共损失8万多元。目前,刚子因涉嫌为他人实施电信网络诈骗活动提供支持,即将面临处罚。

全国供销合作社日用品采购平台物流与中央厨房精益化运营管理研讨会在我市举办
开展质量帮扶 提升企业市场竞争力

3月30日至31日,全国供销合作社日用品采购平台物流与中央厨房精益化运营管理研讨会在我市成功举办。该活动由全国供销合作社日用品采购平台、中国供销商贸流通有限公司、中国合作贸易企业协会共同主办,十堰市新合作商贸有限公司承办。

开班仪式上,全国供销合作社日用品采购平台副理事长、新合作商贸连锁集团副总裁王仁刚致辞,他首先对嘉宾们的到来表示热烈欢迎,并表示:“本次研讨会特邀行业专家,围绕物流与中央厨房创新运营、降本增效等方面开展质量帮扶,进一步提升企业市场竞争力,希望大家可以借助这个平台加强交流与合作,最终有所收获。”

大会邀请了连锁零售物流规划设计、运营管理专家黄法庆,中央厨房专家刘志琴和曲亮,以“精益化管理”为切入点,围绕连锁零售配送中心高效低成本技术与方法、生鲜配送信息化与损耗控制、常温配送高效低成本策略、生鲜物流信息化与损耗控制、中央厨房规划与建设、中央厨房运营与管理等方面展开培训。

常客隆及十堰、尧州、泰山新合作四家企业代表作典型经验分享。

全国供销合作社日用品采购平台理事长、中国供销商贸流通公司副总经理高国进作总结发言。他表示,希望各单位通过此次会议,一是深入实施供销合作社县域流通服务网络提升行动,加快推进直供直销、中央厨房等产销对接新模式,发挥龙头企业、行业协会的作用,增强农产品上行能力。二是推动会员企业之间的交流沟通,促进会员企业物流与中央厨房的精细化管理,不断提升自动化和智能化管理水平。三是通过理论学习和参观考察,促进会员企业补足自身的短板,推动企业物流与中央厨房经



研讨会对提升企业市场竞争力发挥了积极作用。

营管理再上新台阶。

研讨会期间,还开展了全国供销合作社日用品采购平台订货会及产品推介会、酒水品鉴会,并签订战略合作协议。

全国联采商品、厂家直供商品及新合作自有品牌商品、代理品牌商品在会场开放式陈列。嘉宾们通过试吃品尝、买赠促销等方式,在亲身体验产品的同时,一同交流市场经验,解析市场行情。

中国供销商贸公司及其旗下常客隆、十堰、尧州、泰山等公司联合战略品牌方百万会员同步开展B端和C端直播,线上销售突破1000万元,有效推动了地方特色农产品快速走向全国。

通过推介会,经销商们对市场销售有了更充足的信心和底气,加上实质性的订货优惠政策,大家掀起了一轮又一轮的订购热潮,本次订货会销售记录再创新高。

中国供销商贸各出资企业负责人、采购平台、合作贸易协会等行业协会领导、平台会员单位等100余人参加活动。嘉宾们还先后考察参观了新合作供销云仓、中央厨房、新合作量贩店、邮电街购物广场。本次活动有力地助推了各企业间的交流合作和经贸往来,通过精准捕捉产品的市场需求,真正把握住消费的脉搏,不断提升消费者的生活品质。

文、图/记者 李文谨