

吕海涛“神兵天降”，神龙汽车有救了？

来源：林辛枝 发布时间：2025-11-15 20:58:52

如果说日系车在中国市场的处境是尴尬的话，那么，在角落的法系车，处境则是矛盾。矛盾来自于，一方面，以神龙汽车旗下标致、雪铁龙为代表的法系品牌，口碑依旧很硬。

有车主就在社媒平台上以自己的经历举例，称，雪铁龙C5X的用料扎实且环保，自己的妻子乘坐别的车都会晕车难受，但雪铁龙C5X，妻子坐上去全程不会不适。

做工用料好，底盘扎实，几乎是绝大多数用户和消费者对法系车的一致看法。



可另一方面，神龙汽车旗下的标致、雪铁龙品牌，近几年却有些水土不服。主要体现为市场关注度的缺失，以及销量规模的裹足不前。

相比较对部分日系品牌的“喊打喊杀”，消费者对法系车的态度则是在期许中饱含着扼腕叹息。多少有些哀其不幸、怒其不争的意味。

表面看，这似乎是神龙汽车为代表的法系车的幸。但实际上，这也给神龙汽车预留了可能性。

神龙汽车有限公司领导班子成员调整

神龙汽车 2025年10月28日 13:55 湖北 10人

良心车 神龙造  五心守护伴知音

10月28日，神龙汽车有限公司（以下简称神龙汽车）召开干部大会。东风汽车集团有限公司（以下简称东风公司）董事长、党委书记杨青，东风公司党委常委、副总经理、神龙汽车董事长黄勇出席会议，会议由黄勇主持。神龙汽车领导班子成员、公司副部长及以上高管参加会议。

东风公司党委组织部部长郑红艺宣布了神龙汽车领导班子成员调整的决定：

吕海涛任神龙汽车总经理；



神龙汽车，如今抓住了这份可能性。



老将出马，一个顶俩？

10月28日，神龙汽车公布了一系列重要的人事变更决定。

吕海涛接棒宋汉明，担任神龙汽车总经理一职，同时保留其集团战略规划部副部长职务。吕海涛与Stellantis集团沟通的窗口职责，一并被保留。

吕海涛，掌握了全面主持神龙汽车经营管理工作“帅印”。

另外，程军将担任神龙汽车党委书记、副总经理的职务，师建兴将任党委副书记，叶永青担任总经理助理。以吕海涛为首的全新团队，组建完成。

这项重要的人事变更决定，东风集团董事长杨青亲自出席，足见东风集团对神龙汽车的重视程度。但东风集团的重视，更多的还体现在吕海涛这位掌舵者身上。

向来在舆论场相当低调的吕海涛，个人履历和能力却丝毫不低调。

据悉，吕海涛毕业后便入职神龙汽车，是一位不折不扣的体系内人才。2012年5月份，吕海涛担任东风标致品牌部总经理一职。在2013年整个任期内，吕海涛带领东风标致拿下了超27万辆的年累计销量和27%的亮眼同比增幅，让东风标致超额完成了年销量目标。

在2014年，工作成绩出色的吕海涛升任神龙汽车商务部副总经理。也正是在这一年，神龙汽车创下了70万年销的历史最高记录。吕海涛再一次用工作成绩证明，自己不但具备带领单个品牌的能力，更具备统筹整个公司的能力。

之后的2017年开始，吕海涛先后担任东风汽车战略规划部副部长、东风汽车集团战略规划部副总经理、东风汽车集团有限公司品牌管理部副部长等职位。这位带领神龙汽车创下历史记录、让法系车登上山顶的高管，深藏功与名。

吕海涛有资历，更有能力。除此之外，吕海涛还具备一项当下至关重要的能力——和外界沟通合作。

公开信息显示，在担任东风汽车集团战略规划部副部长期间，吕海涛参与了东风“十五五”战略规划的进行。并且，在2023年东风集团与Stellantis集团达成的战略共识，吕海涛也深度参与其中，不仅熟悉重要合作伙伴Stellantis集团的情况与诉求，而且深谙与其良好沟通合作的技巧。

在神龙汽车急切需要打开市场规模、迫切需要加快推进本土化进程的当下，迎回吕海涛这位履历丰厚、成绩优秀、能力出众的高管，是神龙汽车和东风集团理性思考后的适时之举。

想做什么？能做什么？

行业内所有寄希望通过换帅来带动发展的公司、品牌，都需要面临来自市场和消费者的提问：有用吗？

的确，神龙汽车和标致、雪铁龙两大法系品牌的发展，不是靠一个或几个高管就能带动的。但吕海涛的到来依旧意义重大，且有望让神龙汽车顺利打开新局面。

原因是，迎回同时是老将和力将的吕海涛，借助此举，神龙汽车和东风集团给行业 and 消费者吃了一颗“定心丸”。集团给予神龙汽车高度的重视，神龙汽车则对中国市场给予高度的重视。否则，又怎么会在关键时刻迎回吕海涛，而不是其他的无名小卒？

另外，今年神龙汽车推出了新能源品牌岚图。这个由东风集团和Stellantis集团合作搭载的新能源品牌，同时具备法系车的底盘调校精髓和品质优势+东风集团在三点领域的技术积累与优势，神龙汽车手握一个能代表新能源时代法系车形象的品牌。

可以说，示界在未来的表现，很大程度上就决定了法系车在中国新能源市场的表现。如何实现“1+1>2”的效果并避免“1+1<0”的结果，在合作双方都有过硬优势的前提下，沟通合作就显得尤为重要。

而吕海涛，显然具备统筹合作双方并达成沟通的能力。

合作不止体现在示界品牌身上。东风集团目前已经布局了“在中国，为全球”的战略，神龙汽车身处该战略的重要环节，事关“神龙造，全球销”的战略部署能否踏实落地。

吕海涛到来后，将着力推动全球市场反哺中国研发这一策略的实施，帮助神龙汽车和全体法系车找到新的增长极。

今年9月份，神龙汽车推行了一项重要的渠道转型策略。在武汉，首个集东风标致、雪铁龙和示界三品牌于一体的门店，龙信诚狮体验中心正式开业。区别于传统的4S店，该体验店整合了购车、原厂维保、二手车交易、品牌展示四大核心功能，并提供了新媒体孵化、车友俱乐部两大基地。

对品牌经营了如指掌的吕海涛，将利用自己统筹协调的能力和战略部署能力，带领神龙汽车完成渠道的转型和品牌生态的全链条建设。

合作、出海、渠道、产品、新能源转型，吕海涛要多手抓，也有能力多手抓。

写在最后

在经销商大会上，吕海涛曾说：“要用服务稳住120万法系老车主基盘，再通过新体验吸引新用户。”

很显然，吕海涛非常明确法系代表神龙汽车的优势是什么，也非常清楚神龙汽车需要从哪些方面改进、提升。

多年积攒的口碑和庞大的老用户基盘，就是神龙汽车的优势。新能源产品、新用户群体的开拓，则是神龙汽车在未来需要着力解决的问题。

就在10月28日人事任命官宣当天，吕海涛就带领全新的神龙汽车管理团队渠道一线工作的现场，与营销员工展开沟通。

吕海涛，或将是神龙汽车和法系车在未来的一个积极变量。

HTML版本：[吕海涛“神兵天降”，神龙汽车有救了？](#)