

ОАО «Промприбор»

подвел итоги работы дилеров в 2010г.

Первое место по объемам реализации второй год принадлежит компании ООО «АЗСТРАСТСТРОЙ», г. Самара. Директор фирмы Гугля Павел Иванович, работая на рынке более 10 лет, сумел собрать вокруг себя коллектив активных инициативных единомышленников, которые даже в условиях кризиса не только не позволили сократить обороты фирмы, но и значительно их увеличили.

Компания вышла за рамки работы по территории России и реализовывала оборудование в Республики Казахстан, Украину, Словакию. Начала работать в Афганистане, Киргизии и Узбекистане. Кроме того, имея квалифицированную сервисную группу по пуско-наладочным и ремонтным работам, фирма оперативно оказывает необходимые услуги заказчикам, консультирует и обучает специалистов заказчиков грамотно эксплуатировать оборудование.

Более того, ООО «АЗСТРАСТСТРОЙ» - единственная компания-дилер, имеющая в своем штате проектный отдел. Проекты реализованы в Новом Уренгое, Самаре, Ульяновске. Наличие такого спектра услуг позволяет решать задачи заказчика в части проектирования, сопровождения прохождения экспертизы в Федеральных органах РФ, консультаций по подбору оборудования, его поставке, вводу в эксплуатацию, гарантийного и постгарантийного обслуживания.

ООО «АЗСТРАСТСТРОЙ» отличает гибкий подход к каждому заказчику, оперативность, ответственность и профессионализм.



Второе место среди дилеров второй год принадлежит Красноярской компании ООО ПТК «Петротехнологии». Директор Коперсак Елена Васильевна, пройдя стажировки в американских и европейских компаниях, начинала свою деятельность в этом бизнесе в качестве маркетолога. Позднее, видя перспективность данного направления, объединила вокруг себя увлеченных делом людей, обладающего необходимой квалификацией и мотивацией на решение задач, на поиск новых возможностей, на реализацию идей, и в конечном счете, на высокоэффективный труд и организовала собственную фирму ООО ПТК «Петротехнологии».

За весьма короткий срок эта компания смогла завоевать львиную долю рынка Красноярского края, разрушив тем самым и представление, что это не женский бизнес. И действительно: сервисное обслуживание оборудования на нефтебазах в условиях 30-градусного мороза или невыносимой жары, свойственной Сибирскому климату - все это требует крепких рук, высокого профессионализма и огромной ответственности!

Квалификация специалистов-сервисников всегда была определяющим фактором в развитии этого предприятия. Наряду с обязательным обучением на заводе, сотрудники компании получают дополнительное образование, получая новые и улучшая имеющиеся навыки. Эта компания активно работает и по привлечению выпускников высших учебных заведений.

На сегодняшний день в числе ее клиентов все представительства ВИНКов, все крупные сетевые компании и предприятия Сибири.

Основными стандартами работы ООО ПТК «Петротехнологии» являются преданность любимому делу и клиентоориентированность.



Третье место за дилером из Казахстана - ИП Кадьякаловой Ларисой Салимзяновной. Имея небольшой коллектив, но богатый профессиональный и жизненный опыт, умение выстраивать долговременные отношения с заказчиками, эта энергичная женщина активно сотрудничает с проектными институтами и отслеживает заказы на стадии их проектирования, консультируя и предлагая различные варианты комплектования объектов. Гибкая ценовая политика, индивидуальный подход к каждому клиенту с учетом его потребностей и финансовых возможностей - те качества, которыми руководствуется Кадьякалова Л.С. в своей работе. Выдержанность, терпение, умение доводить начатое дело до конца и глубокая порядочность в отношении партнеров по бизнесу дают фирме Кадьякаловой Л.С. многие годы быть в тройке лидеров продаж оборудования ОАО «Промприбор». Также, наряду с поставками оборудования, большим преимуществом в работе является возможность предоставления комплексных услуг по оказанию своим заказчикам технической помощи и поддержки в части монтажа, пуско-наладки и сервисного обслуживания поставляемого оборудования.



Кроме того, следует отметить таких дилеров как ООО «АПС», г. Воронеж, ООО «Торговый Дом «Флекс», г. Липецк, ЗАО «Нефтеоборудование», г. Пенза, которые также на протяжении многих лет активно сотрудничают с заводом, продвигая оборудование в регионы и оказывая услуги по сервису.

Выражаем дилерам искреннюю благодарность и глубокую признательность за долгосрочное, плодотворное сотрудничество и теплоту отношений между нашими предприятиями. Мы высоко ценим совместную работу и стараемся быть максимально внимательными и полезными. Мы понимаем, что своими успехами обязаны прежде всего Вам – компаниям, предлагающим наше оборудование в регионах, тем, кто помогает формировать и поддерживать положительный имидж нашего предприятия на рынке нефтепродуктообеспечения. Искренне верим в сохранение сложившихся деловых и дружеских связей и выражаем надежду на продолжение успешного сотрудничества на благо наших общих интересов.

В благодарность,
Руководитель отдела регионального маркетинга
ОАО «Промприбор»
Крыцына Светлана