ЗАО «ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП» – КОМПАНИЯ, ДОБИВАЮЩАЯСЯ УСПЕХА

www. eurocement.ru

Кризис со всей серьезностью проверил на прочность экономики практически всех стран. Весьма ощутимый удар пришелся и на строительную отрасль нашего государства. Замелькавший в прошлом году на газетных полосах экономический термин «сжатие строительного рынка» на практике представлялся остановленными стройками, переполненными цементными силосами и потушенными печами. Повышение эффективности производства стало условием выживания предприятий в сложившейся на рынке ситуации. Но, в конечном счете, даже его выполнение не гарантирует успеха. Ведь цемент — товар, и его нужно продать потребителю! И это ранее незаметное звено экономической цепочки стало определяющим.

ЗАО «Невьянский цементник» — один из крупнейших заводов Холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» на Урале

ЗАО «НЕВЬЯНСКИЙ ЦЕМЕНТНИК»: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЛЮС ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

В деятельности сбытового филиала как нигде важна обратная связь. Информации о спросе и потребностях покупателей, степень удовлетворения продукцией предприятия — все это сведения, без которых нельзя построить успешной работы. Как оценивают потребители работу коллектива филиала, есть ли пожелания и замечания в их адрес? Об этом расскажут сами потребители.

ООО «Кировоградский завод промышленных смесей», начальник технического отдела С. И. САВЕНКОВ:

— Работаем с «Невьянским цементником» пять лет. С коллективом легко находить общий язык, они гибко подходят к решению возникшей проблемы. Только добрые слова могу сказать в адрес нового коллектива филиала, и если выделить кого-то, то непременно Александра Грошева и Александра Иванова. Это специалисты — каждый на своем месте! За эти годы пытались брать цемент у других конкурирующих предприятий — не можем приспособиться! Вся рецептура только под «Невьянск». Приятно радует ценовая политика. В наступившем месяце планируем взять больший объем.

ООО «Гросс Групп», заместитель директора по снабжению А. Ф. ВИТКИН:

— Нашему деловому сотрудничеству исполнилось четыре года. Если сравнивать, то можно выделить ответственность сотрудников и их профессионализм. Знаешь, что здесь непременно откликнутся и решат вопрос. Отдельное спасибо за качество цемента.

ЗАО «Березовский завод строительных конструкций», директор по снабжению О. А. КОРЮКОВА:

— С «Невьянским цементником» нас связывают три десятилетия партнерских отношений. Мы вместе пережили дефицит цемента, перестройку, сейчас учимся решать сложные производственные задачи в условиях рыночных отношений. К тому же осложненные еще и экономическим кризисом. Сегодняшние изменения в составе филиала, разумная ценовая политика, качество продукции внесли положительные перемены в работу сбытовиков. В Уральском филиале — современный деловой подход к потребителям. Обрадовало появление цементовозов — сейчас с доставкой цемента не возникает никаких проблем.

ЗАО «БЕЛГОРОДСКИЙ ЦЕМЕНТ» — СБЫТОВИК ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ

Для многих клиентов именно он, сбытовик, — лицо завода, тот профессионал, который обеспечивает цементом потребителя. Владислав Сапожников занимает должность главного менеджера Белгородского филиала с момента основания ЗАО «ЕВРОЦЕМЕНТ Трейд» в 2006 г.

Владислав САПОЖНИКОВ, главный менеджер Белгородского филиала «ЕВРОЦЕМЕНТ Трейд»

На «Белгородский цемент» Владислав пришел 15 лет назад. За это время он освоил несколько новых профессий. Закончив Белгородский технологический университет по специальности «инженер-механик по производству строительных материалов», на заводе Владислав начинал мастером в цехе по производству тонкодисперсного мела. Следующий этап его карьеры — работа в цехе по производству удобрений (было когда-то такое направление на цемзаводе). Там Владислав Сапожников впервые стал заниматься продажами продукции — удобрений. Перейдя в отдел маркетинга, вскоре он освоил еще одну профессию: завод направил его на курсы в Москву, откуда Сапожников вернулся специалистом по таможенному оформлению. Документация на грузы, работа с таможней — такова была новая сфера его деятельности.

В «Трейде» Владиславу Сапожникову довелось работать как во время ажиотажного спроса на цемент, так и в период спада в строительной отрасли. «Работы всегда хватало», — отмечает он. Сапожников считает, что залог успеха в том, чтобы найти подход к клиенту. Знание особенностей производства, а также характеристик цемента, умение выслушать клиента и донести до него свои аргументы, принимать оперативные решения, оставаясь в любой ситуации выдержанным и доброжелательным, — эти качества делают Владислава одним из самых компетентных специалистов Белгородского сбытового филиала.

ЗАО «МАЛЬЦОВСКИЙ ПОРТЛАНДЦЕМЕНТ»: БУДЕМ СТРОИТЬ ВМЕСТЕ!

Борьба за покупателя активизировалась, и на ее переднем рубеже оказались сбытовые филиалы «ЕВРОЦЕМЕНТ Трейд».

Один из них, Фокинский, реализует продукцию ЗАО «Мальцовский портландцемент» в Брянской области и в соседних с ней регионах. Его молодого и энергичного управляющего, Валерия Ветёлкина, непросто застать в кабинете. И разговор о ситуации с региональными продажами цемента у нас начался в пути.

ЗАО «Мальцовский портландцемент» увеличивает объемы производства цемента

— В этом году мы осуществляем поставки цемента железнодорожным транспортом пятидесяти девяти потребителям, а всего договоров около четырехсот. За прошедший год мы существенно улучшили свое положение на Брянском рынке, который, в силу географического положения, в недавнем прошлом подвергся серьезной экспансии импортом из Турции и Китая. В августе наш филиал установил рекорд, отгрузив железнодорожным транспортом своим контрагентам более 43 000 т цемента. Этому способствовало изменение ценовой политики холдинга, а также традиционно высокое качество нашего цемента. Мы расширяем спектр услуг. Отлично зарекомендовал себя проект по доставке цемента потребителю цементовозами холдинга.

Безусловно, оценили наши покупатели и открытость завода в ходе проведения двух встреч с потребителями. Обмен электронными посланиями, факсами и даже переговоры по телефону никогда не заменят прямого общения. И вот мы с Валерием на одной из строительных площадок г. Брянска. На ней брянская строительная компания возводит 270-квартирный жилой дом по программе переселения из ветхого жилья. Строительство идет полным ходом, в три смены, сроки жесткие — к концу года жильцы должны получить новую прописку. О реальности этих планов свидетельствует стоящий рядом уже заселенный дом. Надо сказать, что брянская строительная компания на своей производственной базе выпускает полный ассортимент железобетонных изделий для строительства типовых жилых домов, поэтому является достаточно крупным потребителем цемента. Встреча «поставщика» с «потребителем» в лице коммерческого директора управляющей компании Сергеем Лисняком была по-деловому короткой и завершилась дружеским рукопожатием. Но тем не менее он выразил слова благодарности руководству «ЕВРОЦЕМЕНТ груп»: «Шаги цементников нам навстречу в вопросах снижения цены и отсрочки платежей позволяют в условиях острой нехватки оборотных средств продолжать реализацию значимых для жителей Брянщины объектов. Мы должны и будем строить вместе!».

Леонид АЛЕКСАНДРОВ

Цементовозы транспортной компании «СТС» Холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ груп»

В. Ветёлкин (справа) и С. Лисняк (слева) на строительной площадке