

Николай Станчев, изпълнителен директор на Евромаркет Кари

През 2016 г. ще представим иновативно бизнес решение от Toyota

Като цяло очакванията ни за бизнеса през 2016 г. са положителни. Бизнес климатът е благоприятен, има ръст на пазара и увеличаване на търсенето на подемно-транспортна техника. Клиентите вече не се интересуват само от машината и цената, а каква услуга получават за тази цена. Европейските програми за развитие и насърчаване на бизнеса също допринасят за увеличеното търсене.

Все още не сме достигнали максимума си, стремим се непрекъснато да се усъвършенстваме. Имаме много добре развита търговска и сервисна структура. Разполагаме с над 10 сервисни бази на територията на цялата страна и висококвалифицирани сервисни специалисти. Това ни дава много голямо пазарно покритие. По-близо сме до клиентите и партньорите си чрез ежедневни контакти. Имаме визия, план за развитие и ясно поставена цел като екип – да бъдем предпочитан партньор №1.

През 2016 г. ще промотираме изцяло нов продукт на Toyota – софтуер за наблюдение и управление на

подемно-транспортната техника – I-Site. Това е иновативно бизнес решение, което отговаря на световните предизвикателства за оптимизиране на подемно-транспортната техника. То подобрява логистичните процеси, повишава гъвкавостта на дейностите и намалява общото потребление на енергия.

Евромаркет Кари има широко портфолио и това ни дава възможност да предлагаме на клиентите комплексни решения и те разчитат на нас като на партньор в своя бизнес. Не спираме да търсим нови клиенти и пазари. Компаниите се развиват динамично и инвестират в нови производства и складови бази. Стремим се да удовлетворяваме изискванията на нашите клиенти, като им предлагаме най-добрите решения за техните нужди. 



Калоян Стефанов, управляващ директор на DHL Freight България

Работим с темпо, сила, страст и гордост

Следвайки въвеждането на „Стратегия 2020 – Фокус. Връзка. Растеж“ на Групата Deutsche Post DHL, през 2015 г. DHL Freight разработи своята стратегия „Управление за отлични резултати“. Под мотото „Постигнато от мен“ фокусът ще бъде поставен върху хората, развитието им и признанието на техните постижения.

Организацията, от която ние сме част, е световен лидер на логистичния пазар, предлагайки широка гама услуги – от всички видове пощенски услуги до международни експресни доставки, договорна логистика, онлайн търговия и дигитални комуникации.

Как се отнасяме към бизнеса във Фрейт? Всичко, което правим, е насочено преди всичко към клиента. Нашата цел е „да станем най-добрия сухопътен доставчик в света“ и вярваме, че ще я постигнем само ако клиентите ни са доволни.

Приоритет в работата ни е да отговорим на нуждите на своите клиенти, обръщайки специално внимание на техните изисквания, да реагираме и действваме бързо чрез осигуряването на прозрачен процес и постоянна комуникация и разбира се, да им предлагаме

висококачествена услуга на разумна цена.

За да реализираме стойностното си предложение, ние сме се ангажирали да работим с темпо, сила, страст и гордост. Стремим се към постоянно подобряване на обслужването на клиентите е резултат от насочеността ни към качеството, която е ръководна в нашата компания и кара всеки служител да се чувства уверен и горд.

Това е моето виждане за 2016 г. – ще продължаваме да работим с ясен фокус върху очакванията на клиентите и ще увеличаваме пазарния си дял като резултат от силния дух на компанията, фокуса върху качеството и партньорството с нашите доставчици.

Ще следваме целите си и съм сигурен, че резултатите скоро ще бъдат видими: всеки клиент ще получи повече персонално внимание и по-добри специални решения, както и сигурност от съвместната си работа с надежден логистичен партньор. 

