

# Sistemli / Eğitilmiş Eğitim / Personel



Eurosan Otomotiv 2018 senesinin son çeyreğinde faaliyetlerine başlayan, 3 Kıta 41 lke ve 52 farklı müşteriye hizmet veren ağır vasıta ve ticari araçların yedek parçasını ihraç eden bir hizmet firmasıdır. Özellikle Avrupa, Asya ve Afrika'da etkin bir şekilde rol alan firmamız müşterilerinin yedek parça ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına her türlü hizmeti sağlamaktadır.



**Yurtdışında faaliyet gösteren müşterilerimizin bizi tercih etmelerinin en büyük faktörü güvenilir hizmet hızlı cevap, hızlı servis ve rekabet fiyat olmaktadır.**

**E**urosan Otomotiv olarak; öncelikle hedeflerimiz arasında hizmet vermiş olduğumuz müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak bulunmaktadır. Bu durumu oluşturduktan sonra en hızlı, en güvenli ve en ekonomik yedek parça tedarikini sağlayıp farklı kıta, farklı ülke ve farklı müşteri nezdinde bayilikler oluşturup marka değerini yükseltmek hedeflerimiz arasındadır. Bu sayede ülkemizde üretilen bir çok yedek parçayı Eurosanparts kutuları ile birçok firmanın raflarına ulaştırabilmek bizi mutlu edecektir. Ayrıca lkemiz adına istihdamı arttırıp, ülkemize döviz girdisi sağlayıp ülke ekonomisine katkıda bulunmak hedeflerimiz arasında yer almaktadır.

Bugün ağır vasıta yedek parça dediğimiz zaman; karasor parçalarını, motor ve şanzuman parçalarını, suspansiyon ve elektrik parçalarını, difrensiyel ve soğutma parçalarını içeren çok geniş bir yelpazede ele alınabilecek bir çok irili ufaklı parçayı kapsamaktadır. Kullanmakta olduğumuz sektörel B2B'ler üzerinden yada online kullanıma açık olan yedek parça içerik programlarından müşterilerimizin bizlere bildirmiş olduğu ürün orijinal numaralarından ürünleri tespit edip kaliteli ve ekonomik olanını sunmak için çaba harcamaktayız.



**Eurosan Otomotiv olarak; yerli üretimi destekleyerek özellikle Konya, Bursa, İzmir ve İstanbul gibi sanayi şehirlerinde üretilen bir çok kaliteli yedek parçayı müşterilerimize sunmanın gururunu yaşamaktayız.**

Yurtdışında faaliyet gösteren müşterilerimizin bizi tercih etmelerinin en büyük faktörü güvenilir hizmet hızlı cevap, hızlı servis ve rekabet fiyat olmaktadır. Rekabetin büyük olduğu bir noktada her

şeyin en üst seviyede müşteriye sunulmasını sağlamak yine hedeflerimiz arasındadır. Bu tercih sebebini oluşturmak için sürekli ülke müşteri ziyaretleri yapmak suretiyle sektörel yenilikleri aktarmak ve firmamızın bu yeniliklerle eşdeğer hareket ederek hizmet kalitesini artırma yolunda gösterdiği performansı anlatmamız gerekmektedir.

Eurosan Otomotiv olarak; yerli üretimi destekleyerek özellikle Konya, Bursa, İzmir ve İstanbul gibi sanayi şehirlerinde üretilen bir çok kaliteli yedek parçayı müşterilerimize sunmanın gururunu yaşamaktayız. Müşterilerimizin talebi üzerine Üretilen bu ürünlerin Eurosanparts ambalajları ile yurtdışında garanti koşulları bağlamında sevkiyatı yapılmaktadır. Tabii burada önemli olan diğer faktör ise satış sonrası süreçte müşterilerimizle iletişime ederek ürünlerin raflarına yerleşinceye kadar takibini gerçekleştirmektir. Sorunsuz raflara yerleşen ürünlerin müşteri tarafından satıldıktan sonraki garanti süresi tarafımızdan bir yıl olarak belirlenmiştir.



**Çok kısa bir kuruluş hikayesi olan firmamızda 3 kıta, 41 farklı ülke ve 52 değerli müşteriye ulaşmış durumdayız.**

Satış ve Pazarlama konularını ayrı ayrı ele almak bizim için önemlidir. Öncelikle satış sürecinin başlaması için etkin bir pazarlama gücüne ihtiyaç vardır. Evet Eurosan Otomotiv de tam bu bağlamda süreci iki konu başlığında değerlendirmektedir. Şirketimiz de bu yönde yapmış olduğumuz toplantılarda yapacağımız her aktiviteyi kısa, orta ve uzun vadeli değerlendirip bir yıl önceden planlamaktayız. Örneğin yıl içerisinde yapacağımız müşteri ziyaretleri, katılacağımız yedek parça fuarları ve müşterilerimizle yapacağımız yüz yüze toplantılar pazarlama sürecinin içinde olan konulardır. Bu süreçlerde yakalayacağımız ivme bizim satış konusunda başarılı olmamızı sağlayacaktır. Çünkü iyi bir yedek parça bilgisi, iyi bir pazar bilgisi ve yine iyi derece de bildiğimiz satınalma konuları bizi satış an-

lamında başarılı kılmaktadır. Bu sebepten dolayı çok kısa bir kuruluş hikayesi olan firmamızda 3 kıta, 41 farklı ülke ve 52 değerli müşteriye ulaşmış durumdayız.

Bugün özellikle ağır vasıta araçlarda (Man-Mercedes-Daf-Scania-Volvo-Renault-Iveco) ve ayrıca iş makinası grubunda (Caterpillar-Cummins-Deutz gibi...) hemen hemen 50,000 farklı yedek parçaya hitap etmekteyiz. Eurosan Otomotiv olarak; müşteri nezdinde taktir edilecek seviyede bilgimiz olması sebebi ile tercih edilmekteyiz. Tabii burada her ülke farklı araç grupları ile karşımıza çıkmaktadır. Örneğin Kuzey Afrika özellikle Renault yedek parça konusunda talep oluştururken Güney Amerika ise özellikle Volvo-Daf yedek parçası konusunda talepler iletmektedir. Mevcut yapımızdaki tecrübeli arkadaşlarımız ve kuvvetli üretici firmalarımız sayesinde hemen hemen her bölgedeki müşterilere hızlı ve doğru cevap verebilme imkanına sahip olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.



**Gelişen teknoloji, büyüyen rekabet ve daralan yedek parça sektöründe fark yaratabilmek için "SİSTEMLİ EĞİTİM - EĞİTİLMİŞ PERSONEL" felsefesiyle devam eden işbirliklerimizin pekiştirilmesi amacıyla kurulan ACADEMY EUROSANPARTS hedefleri doğrultusunda sektöre kaliteli personel yetiştirmeyi planlamaktadır.**

Eurosan Otomotiv olarak; öncelikle eğitim konusundaki hassasiyetimizden bahsetmek istiyorum. Gelişen teknoloji, büyüyen rekabet ve daralan yedek parça sektöründe fark yaratabilmek için "SİSTEMLİ EĞİTİM - EĞİTİLMİŞ PERSONEL" felsefesiyle devam eden işbirliklerimizin pekiştirilmesi amacıyla kurulan ACADEMY EUROSANPARTS hedefleri doğrultusunda sektöre kaliteli personel yetiştirmeyi planlamaktadır. Bu bağlamda yaptığımız kısa, orta ve uzun vadeli çalışmalarımız şirketimizin gelişimini hızlandıracaktır. Müşterilerine daha iyi bir hizmet verebilmek için yapılacak ülke

ziyaretlerinin, katılacağımız yedek parça fuarlarının sayısını arttırmak, bu doğrultuda pazardaki talebi görüp cevap verebilmek büyüme hızımızı belirleyecektir.

Bugün Sektörümüzde büyük yeri olan İstanbul Automechanika Fuarı ve Dubai Automechanika fuarlarını fazlasıyla önemsiyoruz. 2019 senesinde sadece İstanbul Automechanika fuarını ziyaret eden katılımcı sayısı 48.737 kişidir. Aynı zamanda gerek yurtiçi gerekse yurtdışından sağlanan katılımcı firma sayısı 1.397 dir. Bu da gösteriyorki sektörümüz ülkemiz için önemli bir lokomotif taşıdır. Burada firma olarak bizim yapacağımız çalışmalar mutlaka ülkemiz adına istihdamı arttıracak gibi yurtdışındaki marka değerimizi de yükseltecektir. Bu bilinçle çıktığımız çalışma hayatımızda bütün çalışan ekip arkadaşlarımızla beraber Türk ürünlerini en uç noktaya taşımak, ülkemiz ve firmamız adına güzel sonuçlar doğuracağına inanmaktayız.

Yaptığımız hizmetlerin en sonunda; Araç sahiplerine ya da zor şartlarda çalıştığını tahmin ettiğimiz kullanıcılarına, çalışmakta oldukları platformda zaman ve para kazandırdığını, ayrıca kullandıkları araçları güvenle sürebilecekleri bir zemin sağlayacağını düşünmekteyiz.



**Eurosan Otomotiv, yedek parça sektörüne parlayan dinamikleri ile yeni bir soluk getirmiştir.**

Son olarak; Eurosan Otomotiv, yedek parça sektörüne parlayan dinamikleri ile yeni bir soluk getirmiştir. Örnek aldığımız bir çok rol modelin yanında yakın zaman içinde örnek teşkil edecek faaliyetlerin içerisinde olacağımızın da müjdesini vermek istiyorum. Bir kere insana çok değer veriyor ve bunu yapılanmamızın en önemli faktörü olarak değerlendiriyoruz. Yedek parça sektöründe çalışanlarımızla beraber ortaya koyduğumuz eforu en üst seviyede devam ettirip müşterilerimizin taktir ve sevgisini kazanabileceğimizi düşünüyoruz.