

Maestro, Geniş Pazar Payı ile Sektöründe Liderliğe Oynuyor

“Biz satış ve pazarlama anlamında tüm gücümüzü sahip olduğumuz bayilerimizden alıyoruz,,



Maestro Ürün Satış Müdürü Serhat TAYFUR ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide sorularımızı şu şekilde yanıtladı;

Öncelikle firmanız hakkında bilgi alabilir miyiz?

1981 yılında kurulan, Türkiye'nin PVC profil sektöründeki öncü kuruluşu Ege Profil Tic. ve San. A.Ş. çeyrek asrı geçen marka geçmişinden aldığı güçle yatırımlarını sürdürmektedir. 2000 yılında dünyanın tartışmasız en büyük PVC profil üreticisi Deceuninck Grubu'nun şirketimizin en büyük hissedarı oluşuyla birlikte sektörün nabzı değişmiştir. Şirketimiz sektöre yön veren Egepen Deceuninck, Winsa, Pimapen, Inoutic ve Camoda markalarına ilave olarak, 2014 yılının sonunda Pimaş A.Ş.'nin alınmasıyla birlikte dağıtıcı kanalında hizmet veren "MAESTRO" markasını bünyesine katmıştır.

Firmanızın son dönemdeki çalışmaları ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Ege Profil A.Ş. bünyesinde bulundurduğu kaliteli mar-

kalarına bir yenisini daha ilave etti. MAESTRO markasıyla grubun içinde aktif bir oyuncu olmadığı dağıtıcı pazarına hızlı ve güçlü bir giriş yaptı. 2015 yılını yapılanma yılı olarak geçiren MAESTRO markamız, 2016 yılında büyüyerek güçlenme konusunda stratejilerini belirledi.

2015 yılının Ocak ayı içerisinde şirketimizdeki yapılanma çerçevesinde dağıtıcı pazarına hizmet veren profil, panjur ve kompozit ürünlerimizin satış organizasyonunu artırmak ve geliştirmek adına bayilerimize daha iyi hizmet sunmak için "Ürün Satış Müdürlüğü" adı altında yeni bir birim kurduk.

2015 yılı bu çerçevede hem kadro hem üretim hem de bayilikler açısından yapılanma yılı olarak geçti. Bu yıl içerisinde dağıtıcı kanallarında yaşanan sıkıntıları, pazardaki ürünleri ve dağıtıcılara bağlı olarak çalışan üreticilerin açıklarını tespit etme şansımız oldu. Bu doğrultuda da doğru ürün ve doğru satış stratejilerini belirledik. 2015'in son çeyreği itibarıyla de uygulamaya geçtik.

Maestro ürünleri ve kullanıcı yaklaşımları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Yüksek yalıtımlı, uzun ömürlü, kaliteli, dayanıklı ve geri dönüştürülebilir ürünler üretmek amacıyla, 2004 yılından beri Türkiye PVC sektöründe yerini alan "MAESTRO" markası, kaliteyi ekonomik bir şekilde alacağınız bir ürün grubudur. Dağıtıcı pazarındaki ürünlere göre piyasada, ölçülerinden dolayı tam 70'lik seri diye tabir edilir. Bayilerimiz de bu sistemlerdeki ürünlerimizi kalite ve yalıtım değerleri sebebiyle kolaylıkla her segmente satabilmektedirler.

Dağıtıcı pazarında hiç alışla gelmemiş şekilde her bölgede bulunan Teknik Destek Müdürlüğümüze bağlı teknik destek uzmanlarımız, gelebilecek her türlü müşteri şikayetine hemen müdahale edebilmektedir. Bu durum hem bayilerimizde hem de son kullanıcıda müşteri memnuniyetini üst seviyede tutmaktadır.

“Türkiye’imizin içinden geçtiği süreçte içinde bulunduğu sıkıntılar herkes tarafından bilinmektedir. Bu durumun piyasalara ve sektörümüze ciddi etkileri olmaktadır. Bizler de bu durumu göz ardı etmeden, ulaşılabilir hedefler koyarak 2016 yılını planladık.”

Satış ve Pazarlama stratejileriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Pazarlama konusundaki en önemli nokta, sattığınız ürünün kalitesi ve ürünlere duyulan güvenidir. Biz satış ve pazarlama anlamında tüm gücümüzü sahip olduğumuz bayilerimizden alıyoruz.

Satış stratejimizde fabrikadan direkt üretici bayilere veya son kullanıcıya satışı olmadığı için, dağıtıcı bayilerimizin satışını desteklemek adına gerek pazarda satış uzmanı ve yönetici arkadaşlarımızın ziyaretleri ile gerekse kurumsal iletişim departmanımızın gerçekleştirdiği reklam ve marka imajı çalışmalarlarıyla bayilerimizin satışını artırmak için her türlü desteği vermekteyiz. Şuan Türkiye çapında 14 adet bölgesel dağıtıcı ve bu dağıtıcılarımıza bağlı 340 üretici bayi ile pazardaki yarışta etkin rol alıyoruz.

Firmanızın sektördeki diğer firmalardan ayıran özellikler nelerdir?

Şirketimiz sektörün öncü kuruluşlarından biridir. Geniş pazar payı ile sektörde liderliğe oynamaktadır. Bu başarının arkasında kalite ve hizmette yüksek performans ile karşılıklı güvene dayalı müşteri ilişkileri bulunur.

Şirketimiz sürdürülebilir güçlü bir finansal yapıya sahiptir. Bugün sektörün geldiği noktada, fabrikalardan teminat isteyen bayiler duymaya başladık. İşte bu noktada güvenilir olmak çok önemli. Bizler, her zaman tüm gerçekleri olduğu gibi söyler, tüm iletişim sürecinde açık ve samimi davranırız. İşbirlikçilerimizle ilişkimizde geri bildirimini direkt ve olumlu şekilde yapmaya özen gösteririz.



İş ortaklarımız ile takım ruhuyla hareket ederiz. İşte tüm bu sebeplerden dolayı Ege Profil Tic. ve San. A.Ş.’nin bünyesinde yer almak bayilerimiz için önemli bir garanti ve ayrıcalıktır.

2016 yılına ait hedefleriniz ile ilgili bilgi verir misiniz?

Türkiye’imizin içinden geçtiği süreçte içinde bulunduğu sıkıntılar herkes tarafından bilinmektedir. Bu durumun piyasalara ve sektörümüze ciddi etkileri olmaktadır. Bizler de bu durumu göz ardı etmeden, ulaşılabilir hedefler koyarak 2016 yılını planladık.

Agresif bir satış politikasından ziyade “kazan kazan” mantığıyla, bayilerimize bu konuda baskı yaratarak riske girmelerine göz yummadan, karlı satışlar yapmaları bizim tercihimizdir. Kaliteden ve hizmetten ödün vermeden, piyasa koşulları ne getirirse getirsin, bayilerimize desteğimizle hep birlikte bu zorlu yılın ve yılların üstesinden başarı ile geleceğimize inanıyorum.

Son olarak ne söylemek istersiniz?

Ege Profil Tic. ve San. A.Ş. olarak, markamızın gücünü, ürün ve hizmet kalitemizle birleştirerek daha iyi noktalara taşımaya hedeflemekteyiz.

Bu vesile ile sektöre katkıda bulunan herkese ve bilgi aktarımını sağlayan sizlere teşekkür ederim.