

Тимбермаш Байкал: прорыв года!

В январе этого года мы встретились с управляющим по продажам дорожно-строительной техники ООО «Тимбермаш Байкал» Вадимом Криволуцким, который в интервью нашему журналу рассказал об итогах года рынка дорожно-строительной техники, о новинках и новых направлениях, а также поделился планами на 2018 год.

текст и фото: ООО «Тимбермаш Байкал»



Вадим Криволуцкий, управляющий по продажам дорожно-строительной техники ООО «Тимбермаш Байкал»

– Каким был ушедший год для рынка строительной техники?

– Ушедший год для рынка дорожно-строительной техники был неплохим в плане спроса и продаж в целом. На лицо развитие данной отрасли, появляется много новых проектов и возможностей, потребность в технике растет. Все

больше компаний и организаций отдает предпочтение технике именно премиум-класса – надежной, экономичной, производительной. Большая часть рынка конечно же приходится на предприятия добывающей промышленности (уголь, золото, руда и т.д.). В ушедшем году официальный дилер John Deere «Тимбермаш

Байкал» успешно поставил более 10 единиц тяжелых автогрейдеров для нужд предприятий угольной промышленности.

– Какие новинки были введены Вашей компанией в 2017 году? Появились ли новые направления?

В дорожно-строительном направлении нашей компании появились новые модели техники, доступные для Российского рынка – например, бульдозер 950K. Также были усовер-



шенствованы некоторые более ранние модели техники. Так надежные и известные всему миру автогрейдеры John Deere были обновлены, став еще более экономичными и производительными, и более адаптированными к работе в тяжелых российских условиях. Обновления коснулись и фронтальных погрузчиков 844K-III и WL-56.

В 2017 году для удобства клиентов компания «Тимбермаш Байкал» открыла новый филиал, оснащенный складами запасных частей и имеющий сервисную службу, и в г. Абакан, также на собственные площади переехал филиал из г. Ачинска в г. Назарово.

– К каким управленческим решениям прибегали компании, чтобы сохранить свое место на рынке (оптимизация персонала, специальные предложения для партнеров и т.д.)?

Чтобы сохранить свое место на рынке, компания должна постоянно совершенствовать свои методы работы – повышать профессионализм сотрудников, проводить презентации техники, в частности новых моделей. Очень важное значение имеет качество сервисного обслуживания, наличие запасных частей и скорость их поставки, а также быстрота реа-

гирования на ту или иную проблему клиента. Необходимо постоянно изучать информацию, связанную с новыми проектами в регионах и потребностями клиентов, предлагать специальные условия и решения для компаний-партнеров, обеспечивать наличие филиалов по месту работы техники, для оптимизации обслуживания и снабжения запасными частями, принимать участие в выставках, отраслевых мероприятиях, проводить демонстрационные показы техники и т.д.

– Как вы оцениваете положение Вашей компании на рынке? Как экономическая ситуация отразилась на вас (объемы продаж, цены, расширение или сужение линейки предлагаемой продукции и услуг)?

Наша компания занимает прочное место на рынке, поскольку с каждым годом увеличивает количество новых компаний-клиентов. Те компании, которые работали и работают с нами в настоящее время, продолжают сотрудничество в долгосрочной перспективе. Экономическая ситуация сильно не затронула нашу компанию, техника премиум-класса John Deere надежна, экономична, производительна, известна всему миру и пользуется большим спросом. Мы выводим на рынок новые моде-

ли техники John Deere, появляются новые филиалы дилерских центров, увеличивается и количество сотрудников компании, которые проходят периодическое обучение, в том числе и за рубежом.

– Какие акции для повышения лояльности партнеров вы предпринимали?

Компания принимает активное участие в российских и международных выставках, а также организует поездки клиентов на заводы John Deere по всему миру.

– Какие перспективы вы видите для рынка в целом и своей компании в частности на ближайшую перспективу?

В ближайшем будущем наблюдается рост и развитие практически всех отраслей и направлений, где применяется дорожно-строительная техника, будь то техника эконом-класса или премиум-класса.

Мы видим дальнейшее развитие компании «Тимбермаш Байкал» в увеличении доли рынка через создание разветвленной филиальной сети, предоставляющей полный комплекс услуг и соответствующей самым строгим требованиям наших клиентов и партнеров. Двигаемся только вперед. 