



## Новости компаний

2.7.2018

**8 июня в подмосковных Химках состоялось важное мероприятие для представителей монтажных организаций, работающих с отопительной техникой Bosch и Buderus и участвующих в программах лояльности. Встреча получилась теплой: монтажники в неформальной обстановке пообщались с сотрудниками компании, дополнили багаж знаний на мастер-классах и получили ценные подарки.**

Мероприятие началось с презентаций руководителей различных направлений.

Директор по Юго-Западному региону, напомнил гостям, насколько сильные позиции занимает отопительное направление в мире и России. 3 млрд евро ежегодного оборота, более 14 тысяч сотрудников и более 20 заводов в разных странах обеспечивают ему стабильность и динамичное инновационное развитие.

В России компания успешно работает с 2003 года и за это время успела превратиться в большой бизнес с 230 сотрудниками, 27 филиалами, 400 авторизованными сервисными центрами и двумя собственными заводами в Саратовской области. Сотрудничество несет для монтажных организаций все преимущества работы с большими и надежными компаниями, имеющими долгосрочную стратегию роста.

Руководитель отдела продукт-менеджмента, показал участникам, насколько обширна текущая линейка продукции и какие новинки появятся в России в ближайшее время. Компания постоянно изучает потребности клиентов и тренды рынка. Это позволяет разрабатывать продукты, которые максимально удовлетворяют запросам потребителей. Крупнейшим российским сегментом отопительного оборудования на сегодняшний день являются настенные газовые котлы, и именно на него компания обращает особое внимание.

Руководитель отдела продаж, осветил роль монтажника в цепочке между производителем и потребителем. По его мнению, современный монтажник должен быть в первую очередь консультантом, который оказывает технологичную услугу, помогает подобрать оптимальное решение для дома или предприятия. И качество сервиса здесь — один из главных факторов развития монтажного бизнеса.

Региональный директор по продажам, рассказал о схеме дистрибуции от производителя до конечного потребителя и о том, чем дистрибьютор может быть полезен монтажнику.

Директор по маркетингу, показал, как компания поддерживает монтажные организации с точки зрения коммуникаций. Целый пакет интересных сервисов и программ от «Бош Термотехника» помогает партнерам компании увеличивать продажи, проводить обучение, оказывать более качественный сервис и мотивировать работников.

Программы лояльности позволяют получать призы за активную работу, тренинги по оборудованию и видео на официальном канале YouTube — повышать квалификацию, а бесплатно предоставляемые промоматериалы — оформить торговую точку. Сообщество в соцсети VK, которое в 2018 году трансформировалось в популярную площадку для общения профессионалов индустрии, дающую возможность заявить о себе и обзавестись полезными связями.

Самый активный участник программ лояльности получил набор инструментов.

Презентации руководителей сменились насыщенными мастер-классами по бытовым конденсационным котлам, системам управления, а также электроинструментам и измерительной технике. Гости посетили современный учебный центр, увидели новинки оборудования и пообщались с опытными тренерами.

В завершении состоялся розыгрыш призов: настенного газового котла, бойлера и системы управления. Остальные участники получили памятные сувениры.

Компания много делает для выстраивания экосистемы отношений с партнерами и сколько передовых идей реализуется в этом направлении. Успешно проведенное мероприятие встретило горячий отклик участников и пожелание проводить его в будущем.

Руководители компании поблагодарили гостей и выразили надежду на дальнейшее плодотворное сотрудничество.