



НЕОЭНЕРГО

РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ



Офис продаж: Москва, Огородный проезд, 8

Центральный офис: Московская обл. Пушкинский район, п. Лесной, ул. Центральная д.1

Тел.: (495) 902-55-38/Факс: +7(495) 902-55-39

www.neoenergo.ru

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОДУКЦИИ «НЕОЭНЕРГО». ДЭС.

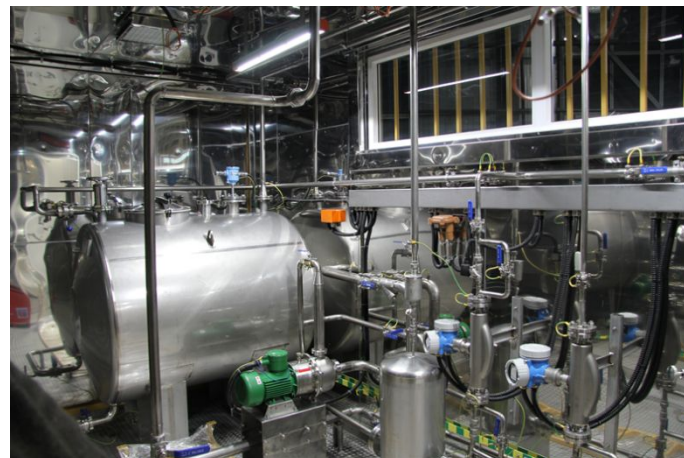


400 дэс производства «Неоэнерго» установлены в таких и подобных им путевых машинах.



Десятки дэс производства «Неоэнерго» резервируют такой и подобный этому логистические комплексы.

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОДУКЦИИ «НЕОЭНЕРГО».



Фотография блок-
контейнерного
спиртохранилища
снаружи

Фотография
спиртохранилища
внутри

Десятки автоматизированных спиртохранилищ производства
«Неоэнерго»
установлены на фармацевтических предприятиях и спиртозаводах.

КЛИЕНТЫ «НЕОЭНЕРГО». КТО ОНИ? ИНЖИНИРИНГОВЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ



У нас покупают :

- 1) **те, для кого продукция нашей товарной категории стратегически важна** (либо занимает значительную долю в себестоимости конечного изделия, либо от нее сильно зависит работоспособность конечного изделия);
- 2) **те, кто не может найти нам замены** (поставщика продукции такого же уровня качества и характеристик).

Примеры клиентов, для кого дэс являются стратегически важным товаром:

- 1) **ЦОДы**, т.к. затраты на дэс составляют около 40% при строительстве ЦОДа;
- 2) **Тепловозостроительные заводы**, т.к. от дэс стоимостью 0,5 млн. руб. зависит работоспособность всей машины стоимостью 120 млн. руб.

Примеры тех, кто не может найти нам замены по уровню качества и теххарактеристик:

- 1) **Строители спиртозаводов**: им нужны наши автоматизированные спиртохранилища;
- 2) **Поставщики мощных дэс и гпэс**: им нужны наши олюк-контейнеры



«НЕОЭНЕРГО» - ОДНА ИЗ КОМПАНИЙ ГРУППЫ «СИНТЕК». СТРУКТУРА



Подробнее ознакомиться со структурой группы можно здесь:

<https://www.youtube.com/watch?v=7hSomsXSDPE>

НЕОЭНЕРГО (г.Москва, 50 сотрудников):
Производство и импорт дэс, гпэс, производство блок-контейнерных систем.

АТОМИК-СОФТ (г.Томск, 100 сотрудников):
Разработка программного обеспечения (вся нефть в РФ перекачивается с помощью ПО Атомик-Софт).

НЕОТЕХНИКА (г.Томск, 200 сотрудников):
Производство блок-контейнерных систем под системы автоматизации.



СИНТЕК (г. Н.Новгород, 500 сотрудников):
Промышленная автоматизация и инжиниринг.
Реализованные проекты:

- Система управления трубопроводами «ВСТО-2» и «Заполярье – Пур-Пе» ;
- Автоматизация 20 станций Московского Метрополитена;
- 1200 пунктов контроля, управления и связи.

КОГО МЫ ИЩЕМ?



МЫ ИЩЕМ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖЕ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ
(ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ).

**ПРОДАВЕЦ – САМЫЙ ВАЖНЫЙ СОТРУДНИК В ЛЮБОЙ КОМПАНИИ.
ЕСЛИ ПРОДАВЕЦ НЕ ВЫПОЛНИТ СВОЮ РАБОТУ, ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ
(КОНСТРУКТОРОВ, РАБОЧИХ, БУХГАЛТЕРОВ, НАЧАЛЬНИКОВ ЦЕХОВ
И ДР.) ПРИДЕТСЯ УВОЛИТЬ.**

ЭТО УТВЕРЖДАЮ Я, МАКСИМ МАНЦЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«НЕОЭНЕРГО», В ПОДЧИНЕНИИ У КОТОРОГО НАХОДЯТСЯ И
КОНСТРУКТОРЫ, И РАБОЧИЕ,
И ПРОДАВЦЫ, И БУХГАЛТЕРЫ. Я ЗНАЮ, КТО ДЛЯ МЕНЯ ЦЕНЕН БОЛЕЕ
ВСЕХ.

**ПРОДАВЕЦ – САМЫЙ ВАЖНЫЙ РАБОТНИК В ЛЮБОЙ ЭКОНОМИКЕ
МИРА. ЕСЛИ ПРОДАВЕЦ ПЛОХО ВЫПОЛНИТ СВОЮ РАБОТУ, ТО
ПОКУПАТЕЛЬ ПРИМЕТ НЕВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ И НЕРАЦИОНАЛЬНО
РАСТРАТИТ РЕСУРСЫ, В РЕЗУЛЬТАТЕ ЧЕГО СОЗДАННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ БУДЕТ ДАЛЕК О
ВОЗМОЖНОГО.**



НЕОЭНЕРГО
РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ

КАКУЮ КАРЬЕРУ ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ?



1. МОЖЕТЕ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ РАБОТАТЬ В «НЕОЭНЕРГО». ЛИБО РЯДОВЫМ, НО ХОРОШО ЗАРАБАТЫВАЮЩИМ ПРОДАВЦОМ. ЛИБО СТАТЬ НАЧАЛЬНИКОМ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (ИЛИ ДРУГОГО ОТДЕЛА). ЕСЛИ ВАШЕ РАЗВИТИЕ БУДЕТ ОПЕРЕЖАТЬ РАЗВИТИЕ «НЕОЭНЕРГО», ТО ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МОЖЕТЕ С ПОЗИЦИИ НАЧАЛЬНИКА ОТДЕЛА ПРОДАЖ В «НЕОЭНЕРГО» ПЕРЕЙТИ НА АНАЛОГИЧНУЮ ИЛИ БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ ПОЗИЦИЮ В КРУПНОЙ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ.
2. ЧЕРЕЗ 3 ГОДА РАБОТЫ В «НЕОЭНЕРГО» ПЕРЕЙТИ В ОТДЕЛ ПРОДАЖ КРУПНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ. 10 – 15 ЛЕТ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ В МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ, ПОСЛЕ ЧЕГО ОСТАТЬСЯ РАБОТАТЬ В НЕЙ ИЛИ ПЕРЕЙТИ С РЕЗКИМ РОСТОМ ЗАРПЛАТЫ И ДОЛЖНОСТИ В КРУПНУЮ РОССИЙСКУЮ КОМПАНИЮ

КАКОЙ ДОХОД МОЖНО ПОЛУЧАТЬ



НИЖЕ ПЕРЕЧИСЛЕННЫ ДОХОДЫ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫХ Я, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «НЕОЭНЕРГО», ЗНАЮ ЛИЧНО. ПОСВЯТИВШИЙ СЕБЯ ПРОДАЖАМ МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ТАКИ ЗАРАБОТКИ:

- 1) коммерческий директор крупнейшего в мире дилера (российская компания) английского производителя землеройной техники; 45 лет, заработок – 1,5 млн.р./мес.;
- 2) 32 года, рядовой (но квалифицированный) продавец газопоршневых электростанций, работает в Краснодаре у дилера Caterpillar; заработок – 500 тр/мес.;
- 3) 42 года, продавец землеройной техники JCB, работает в Перми; заработок 220 т.р./мес.;
- 4) 45 лет, коммерческий директор российского производителя профнастила и сэндвич-панелей – 500 тр./мес.;
- 5) 43 года, продавец дэс в компании «Неоэнерго», 190 тр/мес.

КАКИМИ КАЧЕСТВАМИ ДОЛЖЕН



МЫ ИЩЕМ ТЕХНИЧЕСКИ ГРАМОТНЫХ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ
ЗНАЮТ
ЭЛЕКТРОТЕХНИКУ И ДЛЯ КОТОРЫХ НЕ СОСТАВИТ ТРУДА
РАЗОБРАТЬСЯ В РАБОТЕ
ДВИГАТЕЛЯ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ И ТОПЛИВНОЙ АППАРАТУРЫ.

МЫ ИЩЕМ ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫХ И ВОЛЕВЫХ. ПРОДАВЕЦ
ДОЛЖЕН КАК
СПОРТСМЕН ПОСТОЯННО ОТТАЧИВАТЬ И ТРЕНИРОВАТЬ НАВЫКИ
ПРОДАЖ. НИКТО
НЕ СМОЖЕТ ЗАСТАВИТЬ ЕГО ЭТО ДЕЛАТЬ. ТОЛЬКО ОН САМ МОЖЕТ
ЗАСТАВИТЬ СЕБЯ ДЕЛАТЬ ЭТО ПРИ НАЛИЧИИ У НЕГО ВОЛИ И
ДИСЦИПЛИНЫ.

ЧТО ВЫ БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ?



ВАША ЗАДАЧА – ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ.

Вы будете организовывать встречи и вести переговоры с директорами по закупкам, инженерами отделов снабжения, руководителями проектов, проектировщиками, конструкторами, начальниками служб эксплуатации, гл. энергетиками, гл. механиками.

Вы будете определять целесообразность работы с каждым клиентом и по каждой сделке. Вы будете выяснять и изменять критерии выбора клиентов. Вы будете вести торговые переговоры, заставляя клиентов взять на себя обязательства. Вы будете делать анализ своих предложений и предложений конкурентов и делать технико-экономические обоснования и коммерческие предложения.

Вы будете выполнять план продаж. Вы будете делать к клиентам 5 визитов в неделю.

КАК БУДЕТ ПРОХОДИТЬ ВАША ИНТЕГРАЦИЯ И ГДЕ БУДЕТЕ РАБОТАТЬ



НЕДЕЛЬНЫЙ КУРС ОБУЧЕНИЯ ПРОДУКТУ.

НЕДЕЛЬНЫЙ КУРС ОБУЧЕНИЯ ТЕХНИКЕ ПРОДАЖ.

ДАЛЕЕ РАБОТАЕТЕ, ИСПОЛЬЗУЯ ПОМОЩЬ ИНЖЕНЕРОВ
ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ.

ОФИС ПРОДАЖ, В КОТОРОМ ВЫ БУДЕТЕ РАБОТАТЬ, НАХОДИТСЯ ПО
АДРЕСУ МОСКВА, ОГОРОДНЫЙ ПРОЕЗД, 8 (РЯДОМ С МЕТРО
«БУТЫРСКАЯ»).

КАК УЗНАТЬ, ПОДХОДИТ ЛИ ВАМ



МОЖЕТЕ ПРОЧИТАТЬ КАКУЮ-НИБУДЬ КНИГУ ИЗ ЭТОГО СПИСКА. ОНИ ДАДУТ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОДАВЕЦ B2B.

1. Стивен Е.Хейман и Диана Санчес при участии Теда Тулеха. Новая концепция продаж. – Москва, издательство «Лори», 2008. – 321 с.
2. Рекхэм, Н. СПИН-продажи. /Пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2008. – 336 с.
3. Н.Рекхэм. Стратегия работы с клиентами в больших продажах. – М.: Издательство ГИППО, 2010 – 314 с.
4. Диксон М. Чемпионы продаж. Что и как лучшие продавцы в мире делают иначе / Мэтью Диксон, Brent Адамсон. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014 – 304 с.
5. Гитомер Дж. Принципы Паттерсона и продажи в XXI веке / Пер. с англ. = СПб.: Питер, 2005 – 192 с.
6. Паринелло Э. Продажи лицам, принимающим решения. Как продавать тем, кто на самом деле принимает решение о покупке. – М.: ГИППО, 2009. – 320 с.
7. Рекхэм Н. Продажи. Искусство создания и сохранения потребительской ценности / Н.Рекхэм – «Претекст», 1999.

КАКИЕ ЗНАНИЯ, ПОЛУЧЕННЫЕ В



ДГУ - это дизель-генераторная установка. Она имеет две основных составляющих: альтернатор (с англ. «alternator» - генератор переменного тока) и дизельный двигатель.

Генератор переменного тока, как Вам известно, предназначен для преобразования механической энергии в электрический ток, в то время как двигатель (мотор) способен вырабатывать механическую энергию, поглощая дизельное топливо. Эти компоненты установлены на жесткой раме с баком для топлива и панелью управления. Такие устройства поставляются в специальном герметичном кожухе или металлическом антивандальном контейнере.

Выпускникам МЭИ общетехнических знаний хватит, чтобы освоить дизельную часть, то есть всё, что касается двигателя. Подбор двигателя осуществляется по мощности, типу работы (основной или резервный), оборотам и т.д. – похоже на стандартный курсовой проект по какому-либо предмету. Есть входные данные, нужно подобрать конкретное решение, исходя из определённых критериев.

Подбор генератора тоже не составит труда, потому что он выбирается исходя из значения мощности, оборотов, частоты выдаваемого напряжения.

КАКИЕ ЗНАНИЯ, ПОЛУЧЕННЫЕ В



Для защиты электрических цепей в блок-контейнере (и за его пределами) используются автоматические выключатели. Обучаясь в МЭИ на факультете ИЭТ, Вы наверняка в курсе «Электрические и электронные аппараты» делали курсовой проект по НКУ (низковольтное комплектное устройство). Там Вы рассчитывали токи, выбирали автоматические выключатели и т.д. Примерно так же и на дизельных станциях в контейнере выбираются автоматические выключатели и другие аппараты.

В процессе работы вам придётся столкнуться с устройствами автоматического ввода резерва, контроллерами, датчиками, регуляторами, системами пожарной автоматики, иногда с трансформаторами, аппаратами среднего напряжения и другими знакомыми вам устройствами.

В силу специфики работы менеджера Вам не придётся их чертить/программировать, Вы будете заниматься подбором решений, исходя из требований и нужд заказчика. Базовых знаний вам хватит для успешного общения с заказчиком, выявления его потребностей. Нетиповые решения Вам помогут проработать инженеры технической поддержки.

КАКИЕ ЗНАНИЯ, ПОЛУЧЕННЫЕ В



Базовые знания по чтению чертежей, полученные в курсе «Инженерная графика», помогут Вам представить то, как устроен блок-контейнер, читать технические задания, получаемые от заказчика.

Вам пригодятся знания по:

- электрическим и электронным аппаратам, теоретическим основам электротехники – понимание силовой начинки НКУ в контейнере;
- инженерной графике - пространственное мышление, понимание конструктива блок-контейнера;
- все остальные технические знания – подход по выбору всегда один и тот же, т.е. есть потребность подобрать оборудование и есть критерии выбора.

Всё очень похоже на курсовые проекты, за исключением того, что работа не теоретическая, а очень прикладная - при успешной продаже вы сможете воочию увидеть результат собственного подбора оборудования, когда контейнер с дизельной электростанцией будет собран на производстве.