ИНТЕРВЬ
С Андреем

Друзья, мы возобновляем наши традиционные семинары для подрядчиков, и начинаем с города Воронежа. О том, почему выбор пал именно на Воронеж, мы поговорили с руководителем Департамента продаж этого региона Андреем Паршиным.

Андрей, добрый день! Почему сейчас так важно провести семинар для подрядчиков именно в Воронеже?

Черноземье – один из локомотивов пищевой промышленности России, здесь сосредоточено большое количество потенциальных объектов и клиентов, а летом 2020 года мы открыли в Воронеже свой филиал и склад. "Сарафанное радио" среди подрядчиков работает неплохо, но хочется, чтобы наша компания и наши технологии были

В каком формате вы планируете провести семинар?

Формат стандартный: утром теоретическая часть, после обеда – практическая. Теоретическую часть проведём в конференц-зале. Расскажем об основах нормативной документации, о линейках полимерных, полиуретан-цементных материалов, оборудовании, материалах для ремонта, а также о линейке материалов Wetisol.

Практическую часть организуем на территории складского комплекса, рядом с нашим складом. Продемонстрируем гостям семинара технологию нанесения различных материалов LEVL, покажем образцы оборудования Zogel и Kreber, познакомим с абразивной обработкой основания методом бучардирования. Подготовили и приятный бонус: участники семинара смогут воспользоваться дополнительными

Чем интересен, полезен семинар как для подрядчиков, так и для нашей компании?

Подрядчики наравне с заказчиками решают, какие материалы должны использоваться на объекте. Если подрядчик уверен в надёжности покрытий, он будет предлагать их на своих объектах. И хотя опытные подрядчики знают нашу компанию, наши материалы, всегда интересно посмотреть продукцию «вживую», узнать о новинках, увидеть оборудование, услышать о технологиях и материалах из уст технических специалистов. Подрядные организации Воронежской, Липецкой, Белгородской и Тамбовской областей уже проявили интерес к семинару - своё участие подтвердили уже около двадцати организаций.

По итогам семинара я ожидаю, что доверие к нашим технологиям и материалам со стороны подрядчиков повысится, потому как подобная открытость увеличивает число запросов на технические решения и, соответственно, число потенциальных объектов.

Спасибо, Андрей! Удачи и успешных продаж!

INGRI