



И П ФИТИСОВА И.Н.

WELCOME

 **bafa** | МЕЖКОМНАТНЫЕ
ДВЕРИ

torex | стальные двери



История компании

Оставь свой след в истории компании!



Был открыт первый фирменный флагман на ул. Байкальская в г. Иркутске.

2016

Переезд в новый салон в ФТТ в ТЦ Mega Home с оформлением в новом стиле.

2019

Переезд фирменной торговой точки в новый салон в ТЦ «Фортуна» с оформлением в новом стиле.

2021

Продолжение следует...

2015

Открытие еще двух фирменных торговых точек - в г. Ангарске на ул. Коминтерна и в г. Иркутске на ул. Розы Люксембург.

2018

В Фирменной торговой точке в ТЦ Фортуна был сделан ребрендинг.

2020

Открыли бренд-секцию межкомнатных дверей на фирменной торговой точке на ул. Байкальская.

2022

Принципы компании, которые легли в основу деятельности:

- Продавать только качественный товар.
- Прямые поставки товаров от заводов производителей.
- Оказывать только качественные услуги.



О нас

Обстоятельства переменчивы,
принципы — никогда.

Оноре де Бальзак

Цели компании:

- Довольный купленным товаром и полученными услугами клиент.
- Профессиональные, увлеченные своей работой, хорошо зарабатывающие сотрудники.
- Удовлетворенный своей деятельностью, собственник, генерирующий новые идеи, приносящие ему постоянно растущий доход.

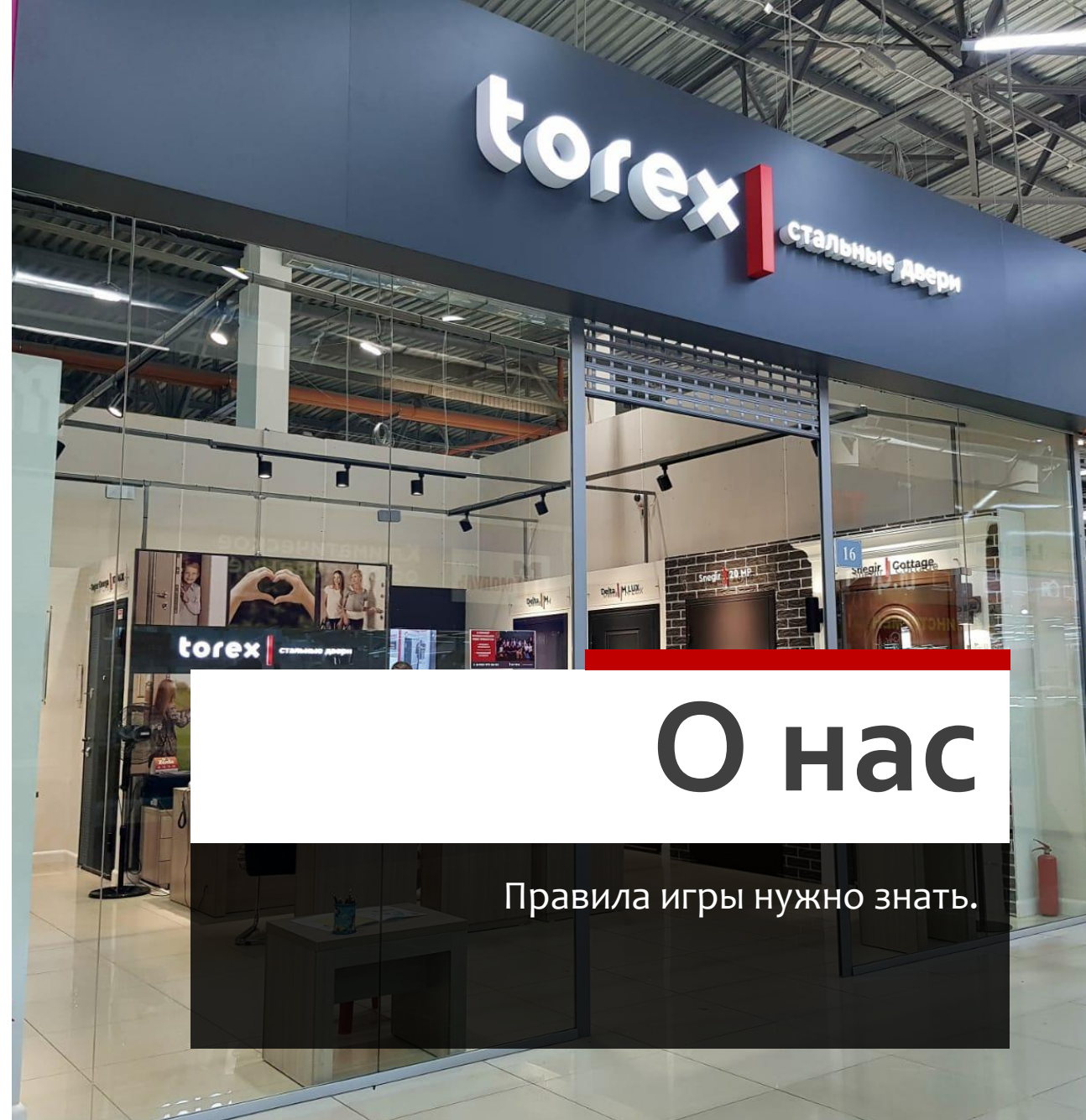


О нас

Человек вырастает по мере того, как растут его цели.

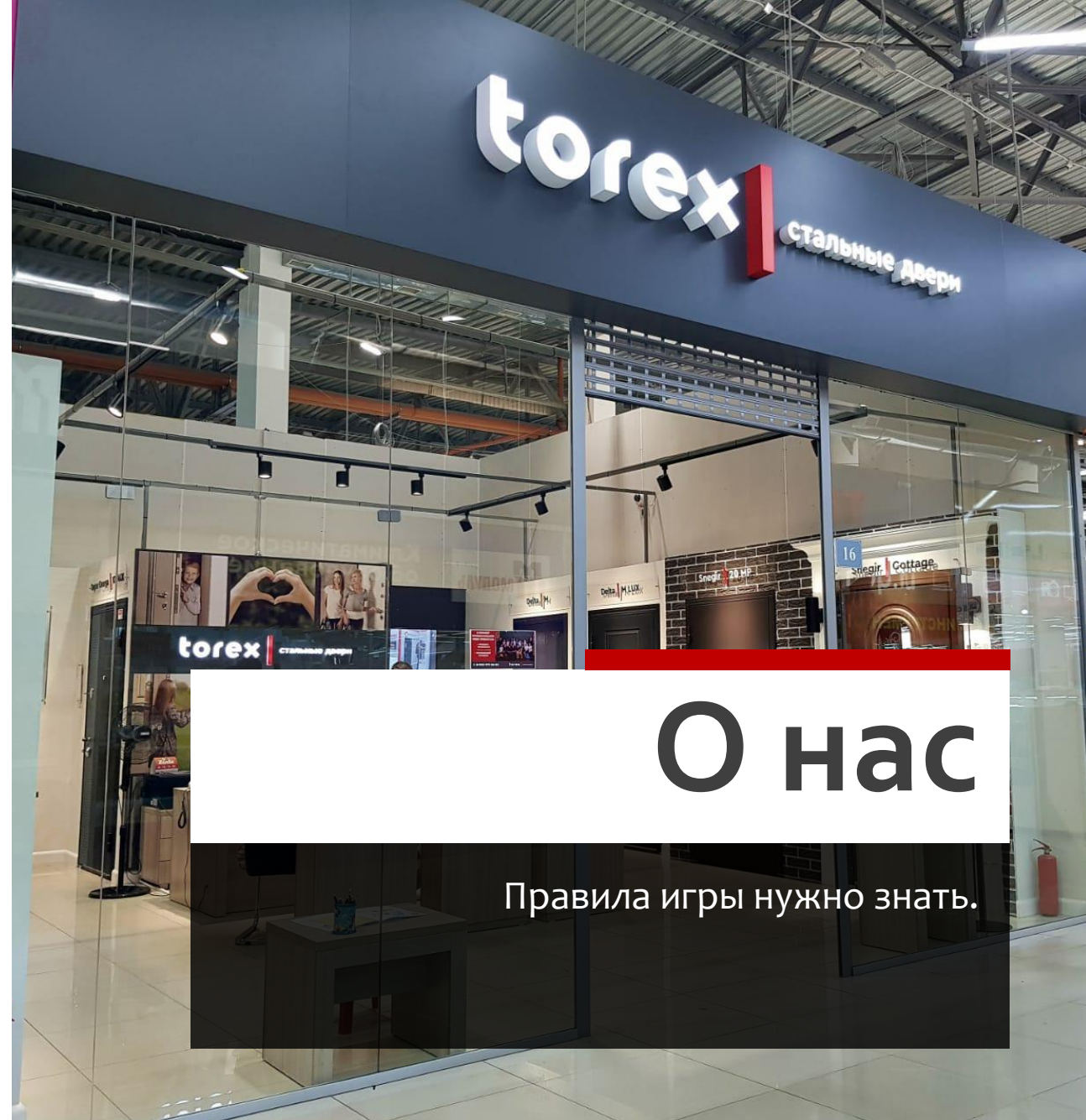
Правила компании:

- Есть продажи – есть зарплата.
- Не обещаем то, что не можем предоставить.
- Чётко придерживаемся установленной ценовой политики.
- Каждый сотрудник компании берет ответственность за свое благополучие и благополучие компании на себя.
- Все расходы из кассы должны быть согласованы с руководителем.
- Замечаем результаты других и даём подтверждение.



Правила компании:

- Страх на пути к цели –это нормально. Делай каждый день то, что боишься больше всего.
- Не жалуемся, не оправдываемся, не обвиняем и не оскорбляем других.
- Чётко и ответственно выполняем должностные инструкции.
- Продажа пошаговый процесс. Будь последовательным.
- Клиент - наш друг. Другьям предлагаем лучшее.
- Соблюдаем культуру речи. Грамотно пишем и составляем документы.



О нас

Правила игры нужно знать.

Структура компании

Займи свое место в
команде



Ирина Николаевна Фитисова
(собственник)

Даниил Юрьевич Савин
(финансовый директор)

Ксения Сергеевна
Карабинирова
(исполнительный директор)

Инга Ивановна
Бичевина (гл.
бухгалтер)

Наталья Петровна
Степанова (менеджер
по работе с
клиентами)

(менеджер по работе с
поставщиками)

Вакантное место
(руководитель отдела
продаж)

Кузьмина Екатерина
Сергеевна (офис-
менеджер)

Любовь Юрьевна
Матвеева
(заведующая складом)

Лев Подпругин
(начальник
монтажной бригады)

(кладовщик)

Монтажная бригада

Мария Владимировна
Маронова (менеджер,
ответственная за
Фортуну-Розу)

Ксения Викторовна
Степанова (менеджер,
ответственная за
Байкальскаую-МХ)

Светлана Михайловна
Миронова (менеджер
по продажам)

Вакантное место
(менеджер по
продажам)

Вакантное место
(менеджер по
продажам)

Сидоров Никита
Александрович
(менеджер по
продажам)

Вакантное место
(менеджер по
продажам)

Менеджер по продажам
(менеджер по
продажам)

Компания в лицах:

- Собственник



8 902 766 56 82

- Исполнительный директор
Осуществляет общее руководство компанией. Обращаться по вопросам связанными с отчетами, выполнением должностной инструкции, с теми, что связаны с ЧС (в моменты когда старшему менеджеру не хватает компетенции решить вопрос).



8 914 915 97 00

- Финансовый директор
По вопросам ЗРС.



8950 071 38 84

- Бухгалтер
Вопросы по счетам (выставить, оплатить), по зарплате, финансовым отчетам, авансам, вопросы по 1С, по вопросам отпусков, увольнений, вопросам связанным с кадрами.



89021671723

Компания в лицах:

- Менеджер по работе с клиентами. Осуществляет контроль за заявками на монтаж, техническими заявками и замерами. Собирает обратную связь от клиентов.



8 902 763 51 97

- Офис-менеджер Обеспечивает бесперебойную жизнедеятельность офиса. Заявки с ФТТ на раздаточные материалы.



Екатерина
Сергеевна
8 983 405 01 49

- Заведующая складом.
- Прием вагона, осмотр состояния дверей в наличии, отгрузка на точки, клиентам, монтажникам. Вопросы связанные с реализацией, перемещением, возвратом.



Любовь
Юрьевна
8 902 766 56 81

- Начальник монтажной бригады.
- Все вопросы связанные с монтажами, замерами, заменой дверей на ТТ.



Лев
Игоревич,
8 902 170 70 49

Компания в лицах:

- Менеджер
- Ответственная за подразделения: Фартуна и Роза Люксембург.



8 902 549 96 75

- Менеджер по продажам на ТТ Байкальская и Мега Хоум.

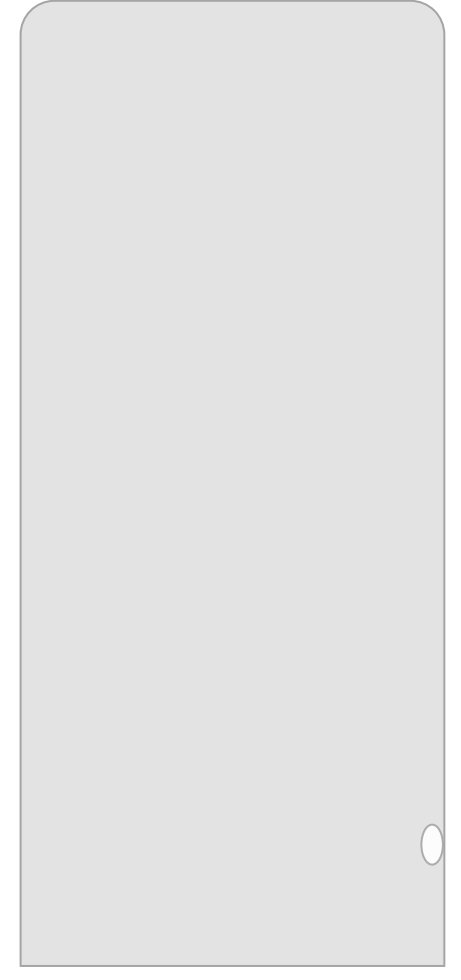
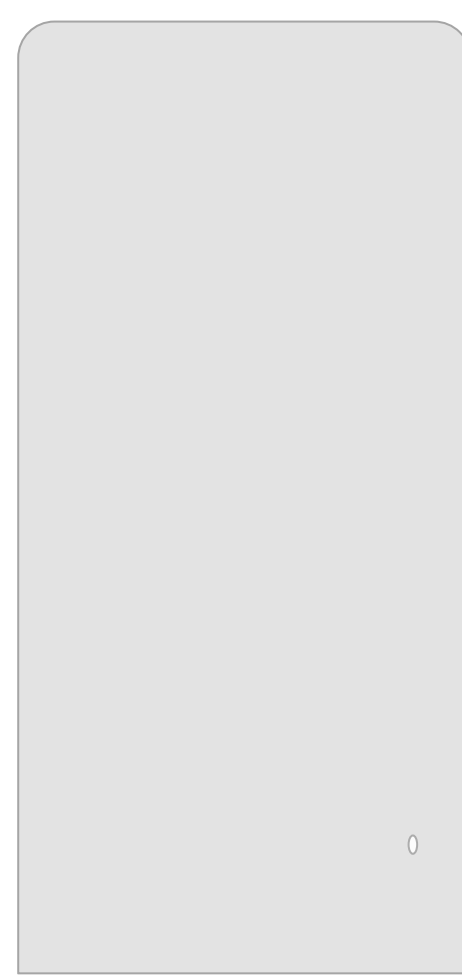


Ксения
Викторовна,
8 999 685 95 79

- Менеджер по продажам на ТТ Фортуна и Роза Люксембург.



8 904 145 42 15



Компания в лицах:

- Менеджер по продажам на ТТ Фартуна и Роза Люксембург.

- Менеджер по продажам на ТТ Байкальская и Мега Хоум.

- Менеджер по продажам на ТТ Байкальская и Мега Хоум.

- Менеджер по продажам на ТТ Байкальская и Мега Хоум.



О заводе TOREX

ИП Фитисова И.Н - официальный дилер
в г. Иркутск, г. Ангарск



Ресурс Sostav.ru*
апрель 2017 года

Опубликована карта брендов регионов России. На карте с привязкой к «родному» региону отражены наиболее узнаваемые потребительские бренды РФ.

Так, в карте представлены, Лукойл, Лаборатория Касперского, Русал и т.д. Саратовскую область представляет компания Тorex.

Компания Тorex занимает лидирующие позиции среди производителей стальных дверей в России. Ежегодный объём производства входных дверей обеспечивает более 120 городов РФ.



* Sostav.ru российское отраслевое СМИ в области рекламы, маркетинга и PR. Успешно развивается с 1998 года, обладает множеством профессиональных наград, в том числе «Бренд года».

Torex – лидер российского рынка в производстве стальных дверей.



* Автор независимого исследования DISCOVERY Research Group, опубликованного в 2016 г.

** Без учета доли рынка, занимаемой Казанским Заводом Стальных Дверей.

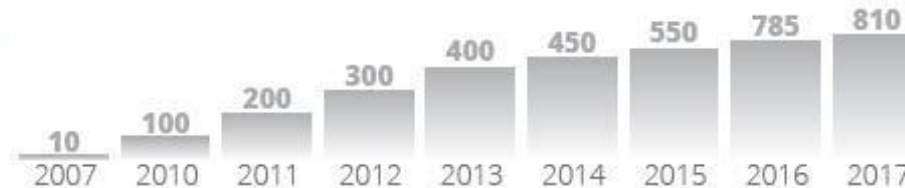
Torex – крупнейшая розничная сеть по продаже стальных дверей.



**КОЛИЧЕСТВО
ТОРГОВЫХ ТОЧЕК:**

**БОЛЕЕ
4500
МАГАЗИНОВ**

**ИЗ НИХ
810
фирменных
салонов**



80 Регионов
России

+ Зарубежные
представительства

- Монголия
- Армения
- Грузия
- Белоруссия
- Литва
- Латвия
- Эстония
- Испания
- Казахстан
- Киргизстан
- Узбекистан
- Азербайджан

ИП ФИТИСОВА И.Н.

**Torex – лидер российского дверного рынка.
Получено более 10 патентов:**



2005 год – разработана и запатентована технология производства заливных дверей «Torex Isol».

2012 год – разработана и запатентована технология производства дверей из рулонной (а не листовой) стали.

2015 год – разработана и запатентована конструкция двери с вставками из бетона. Технология получила название «Армированный теплобетон».



♦ Двери Torex соответствуют и превосходят требования ГОСТ 31173-2003 «Блоки дверные стальные».

♦ В 2016 году двери Torex успешно прошли европейскую сертификацию.

♦ Двери Torex проходят многоуровневую проверку в собственной, не имеющей аналогов в России, испытательной лаборатории.



Завод полного цикла от раскройки металла до изготовления декоративных панелей и сборки дверей.



Производственная мощность
1700 дверей в сутки.



Более 15 000 возможных вариантов стальных дверей в разных ценовых сегментах.



БОЛЕЕ
15 000
моделей
СТАЛЬНЫХ
ДВЕРЕЙ

Ценовые сегменты:*

«эконом» 12 900 – 15 000 р.
«средний» 16 000 – 45 000 р.
«премиум» 46 000 – 90 000 р.



Каждая серия – лучшая в своем сегменте
по сочетанию цены, качества и потребительских свойств.

* Указаны рекомендованные розничные цены.



компания Torex
на рынке



4 800 000
дверей

произведено
и установлено



1
дверь
= 1
ДОМОХОЗЯЙСТВО



1
ДОМОХОЗЯЙСТВО
= 3
человека в среднем

4 800 000 × 3 = 14 400 000

человек каждый день открывают
и закрывают двери Torex



Стальные двери Torex – уверенный выбор миллионов людей!



АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ДИЗАЙНЕ ИНТЕРЬЕРА 2021



Корпоративная культура

С нами интересно!

Внутренние мероприятия

Конкурсы

В компании проходят различные внутренние конкурсы, за победу в которых самые лучшие и подкованные специалисты получают памятные и полезные подарки.



Внутренние мероприятия

Конкурсы

В 2018 году компания проводила конкурс по продаже высокомаржинальных дверей по результатам, которого менеджер продавший наибольшее количество дверей получал путевку за границу.

Победителем стала Ксения Карабинирова, которая выполнила все условия конкурса и поехала вместе со своими дочерьми отдыхать в Тайланд!



Внутренние мероприятия

Собрания

Каждый месяц в компании проводятся собрания, на которых озвучиваются итоги прошедшего месяца и планы на следующий.

Менеджеры в подтверждение своего профессионализма сдают аттестации.

На общих собраниях выносятся к обсуждению вопросы связанные со спецификой работы и продукта, планы по улучшению и оптимизации рабочих процессов.

Еще на собраниях поздравляют менеджеров за выполнение личных планов и самый высокий средний чек, а Лучшего менеджера месяца награждают букетом, «золотым» бейджем и премией.

Также на ежемесячных собраниях чествуют именинников и дарят им подарки.



Внутренние мероприятия

Обучение

Все наши менеджеры профессионалы и постоянно повышают уровень своего профессионализма! А компания со своей стороны всячески этому способствует!

Ежеквартально к нам приезжает крутой тренер с завода и обучает всех сотрудников профессиональному подходу к клиентам, учит грамотно подбирать и предлагать подходящие под запрос модели! Обучает всем тонкостям общения с людьми.

После таких обучений легко контактировать не только с покупателями, но и с любыми другими людьми в повседневной жизни.



Внутренние мероприятия

Обучение

Компания Torex заинтересована в том, чтобы ее сотрудники были счастливы и верили в себя, поэтому в компании регулярно проводятся тренинги по личностному росту!

Такие тренинги помогают стать не только успешными, но и более счастливыми, как на работе, так и в личной жизни.



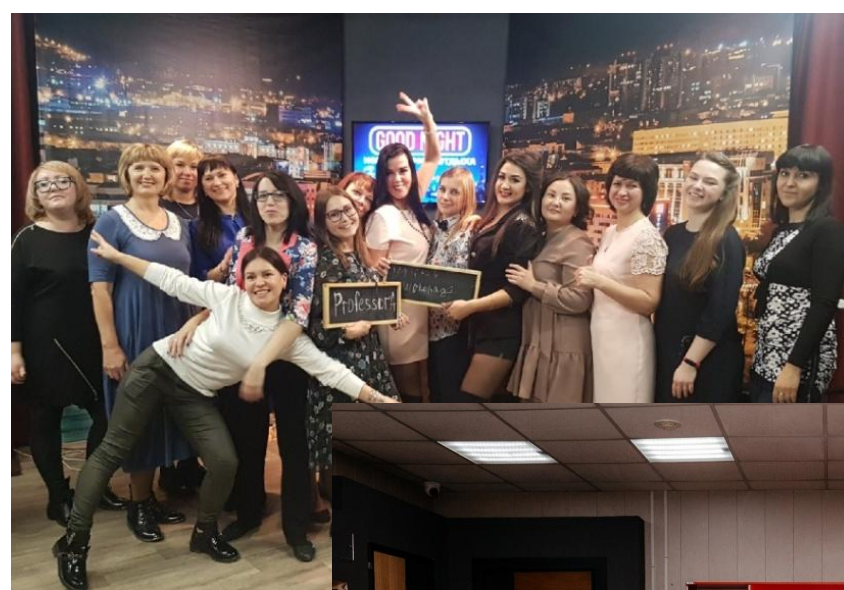
Внутренние мероприятия

Праздники

Праздники в компании, как и в семье принято отмечать и проводить вместе.

День рождения компании всегда празднуется весело, интересно и задорно! И каждый год придумывается что-то новое.

К примеру в 2017 году это была фотосессия, а в 2018 участие в увлекательной игре от студии Good Nigh, после которой коллектив поздравлял компанию с 14-тилетием песнями, танцами, частушками и играми.



Внутренние мероприятия

Праздники



Так же раз в год компания организует коллективный выезд за город с активными командными играми в котором принимают участие не только сотрудники, но и члены их семей.



1) Окладная часть.

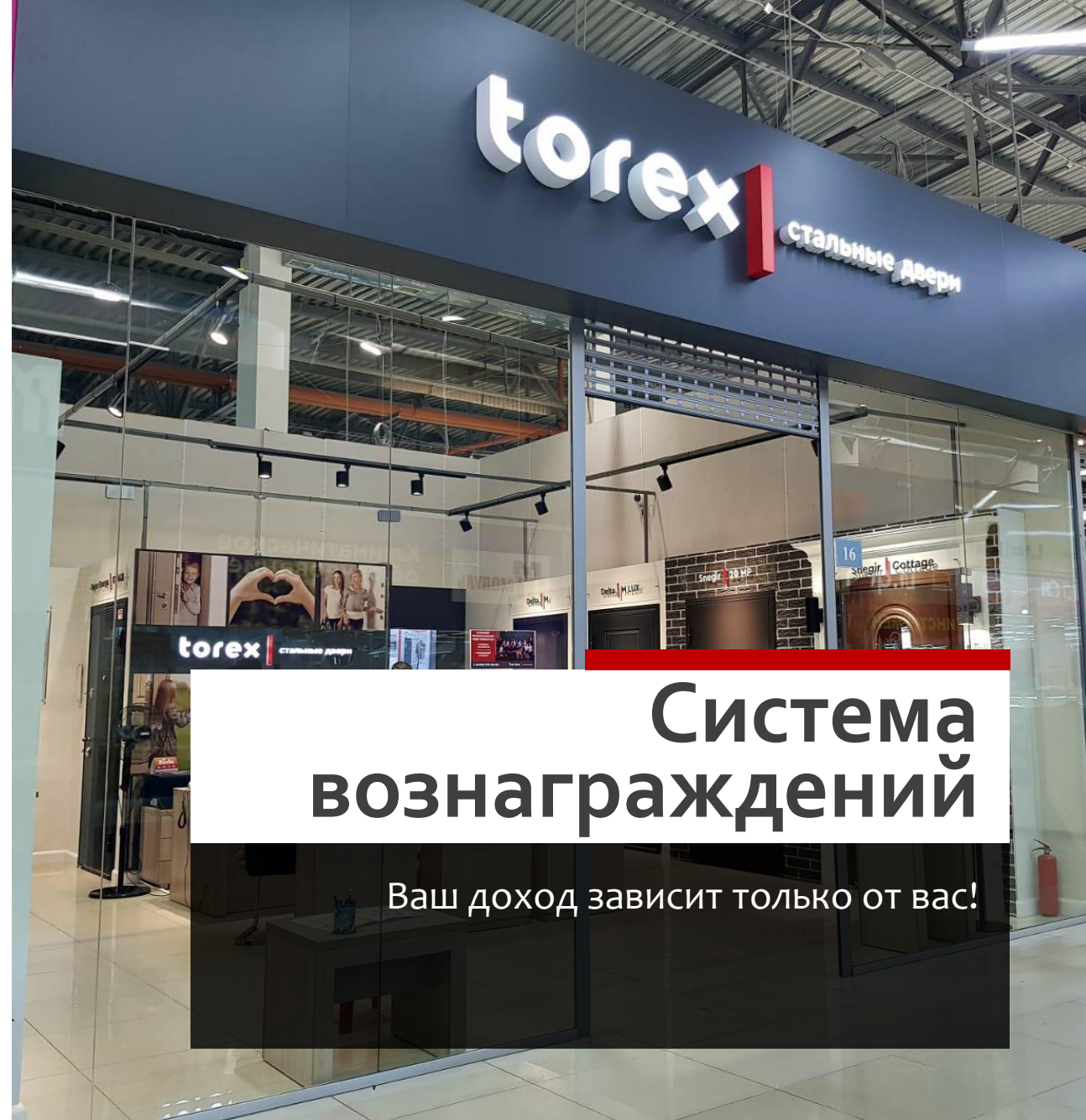
2) % от продаж (система графин).

3) 1% от заказных дверей.

4) Бонус за замер.

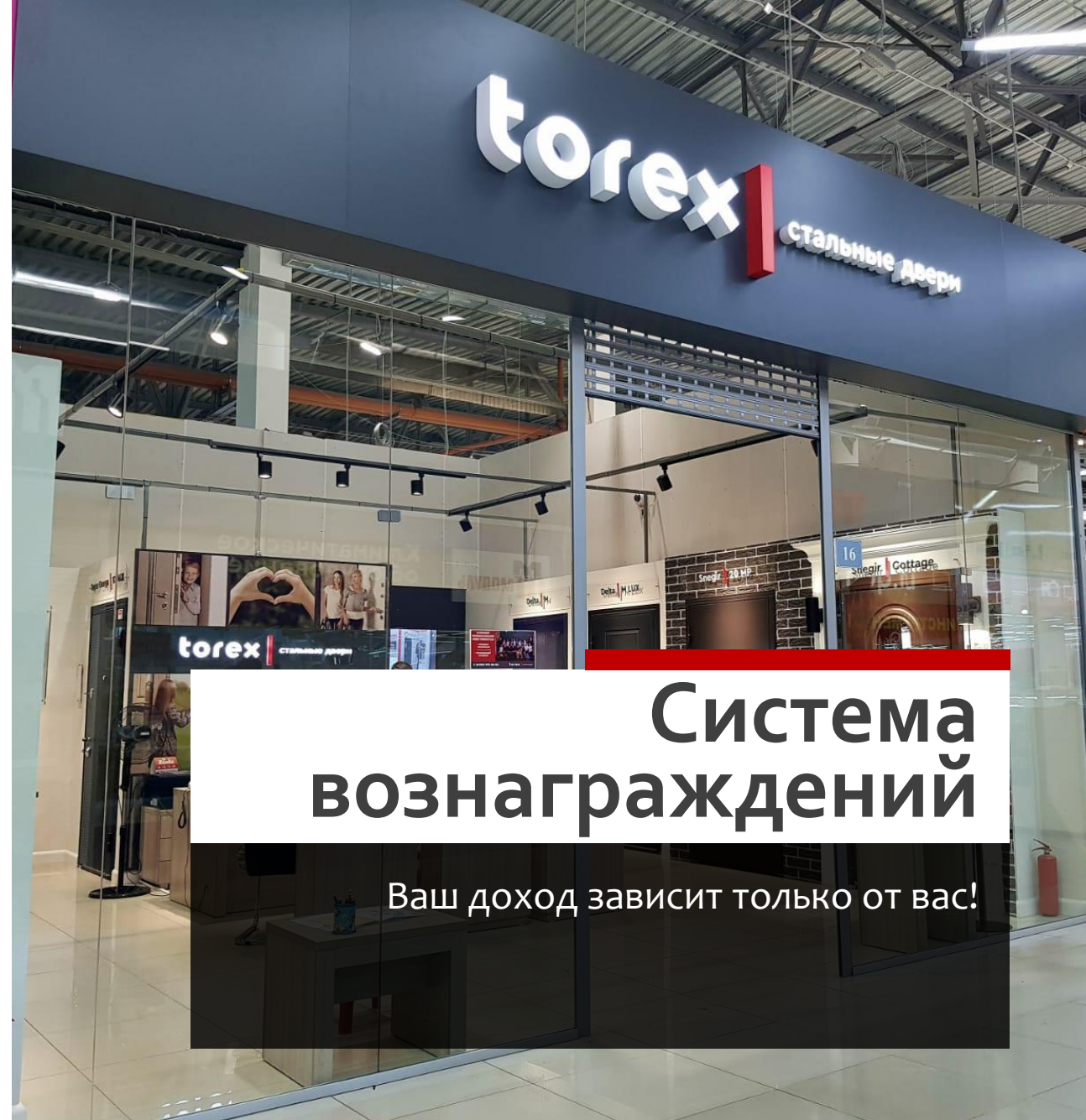
5) Премия за аттестацию.

- Если выполнен план: 100% аттестация +0,5%, частичная + 0,1%, не аттестация + 0%
- Если план не выполнен: 100% аттестация +0,1%, частичная + 0%, не аттестация – 0,1%



6) Ваза Благодарности (для мастера на все руки).

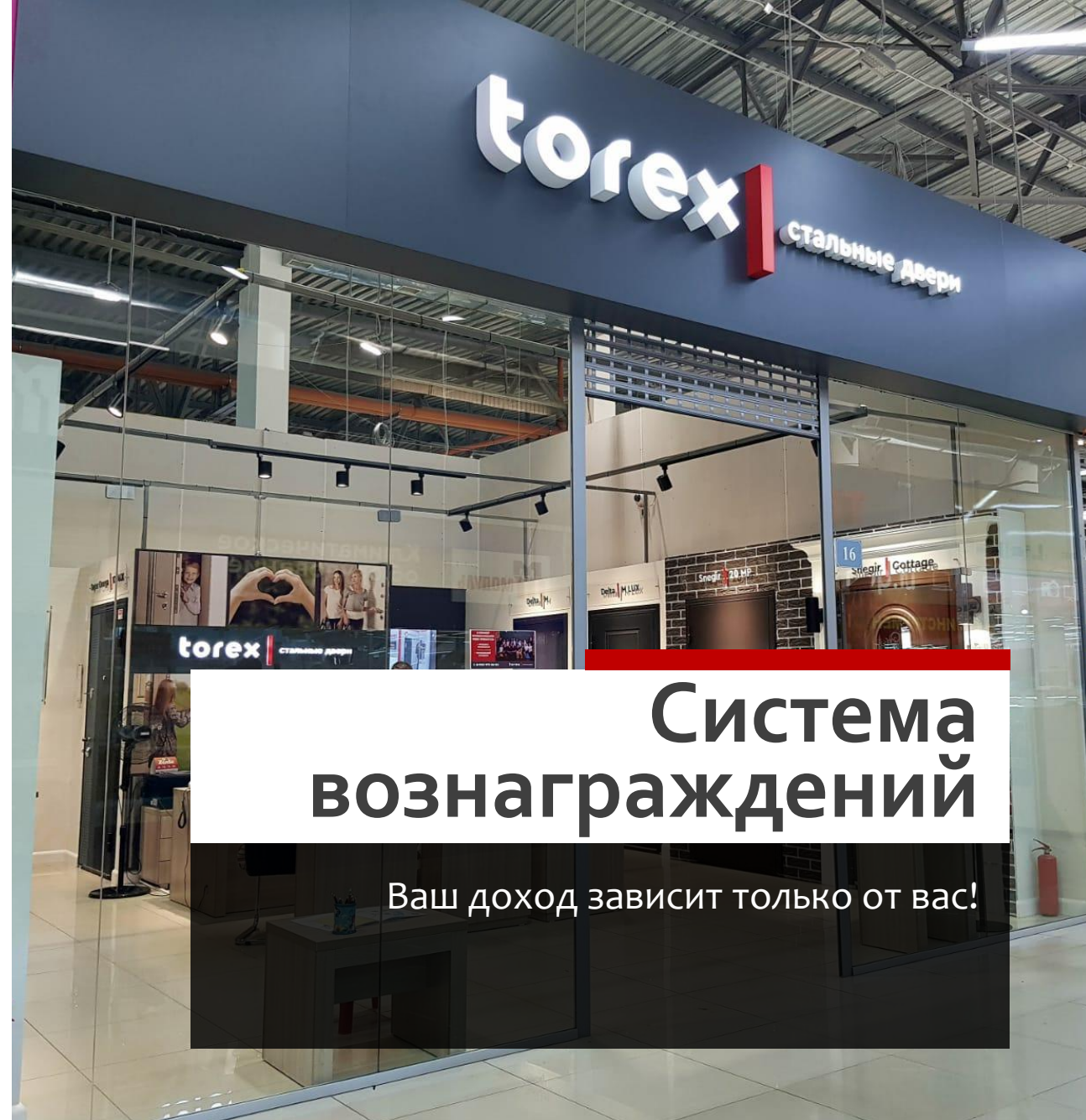
- Соблюдение всех правил компании
- Быть на рабочем месте за 5 минут, до начала рабочего дня
- Уход с работы, после окончания рабочего дня
- Соблюдение кассовой дисциплины
- Грамотно заполненные и вовремя отправленные отчёты
- Грамотное заполнение 1С
- Соответствие дресс-коду
- Соблюдение чистоты в павильонах
- Нахождение в белой зоне.



7) Лучший менеджер месяца. Претендент должен соответствовать следующим требованиям:

- Соответствие должностной инструкции, отсутствие нарушений;
- Выполнен личный план по продажам;
- Выполнен личный план по количеству проданных дверей;
- Выполнен личный план по доборам;
- 70 - 100% аттестация (70% = +0,1%; 100% = +0,5%).

Премия – 5000 руб. и Золотой бейдж.

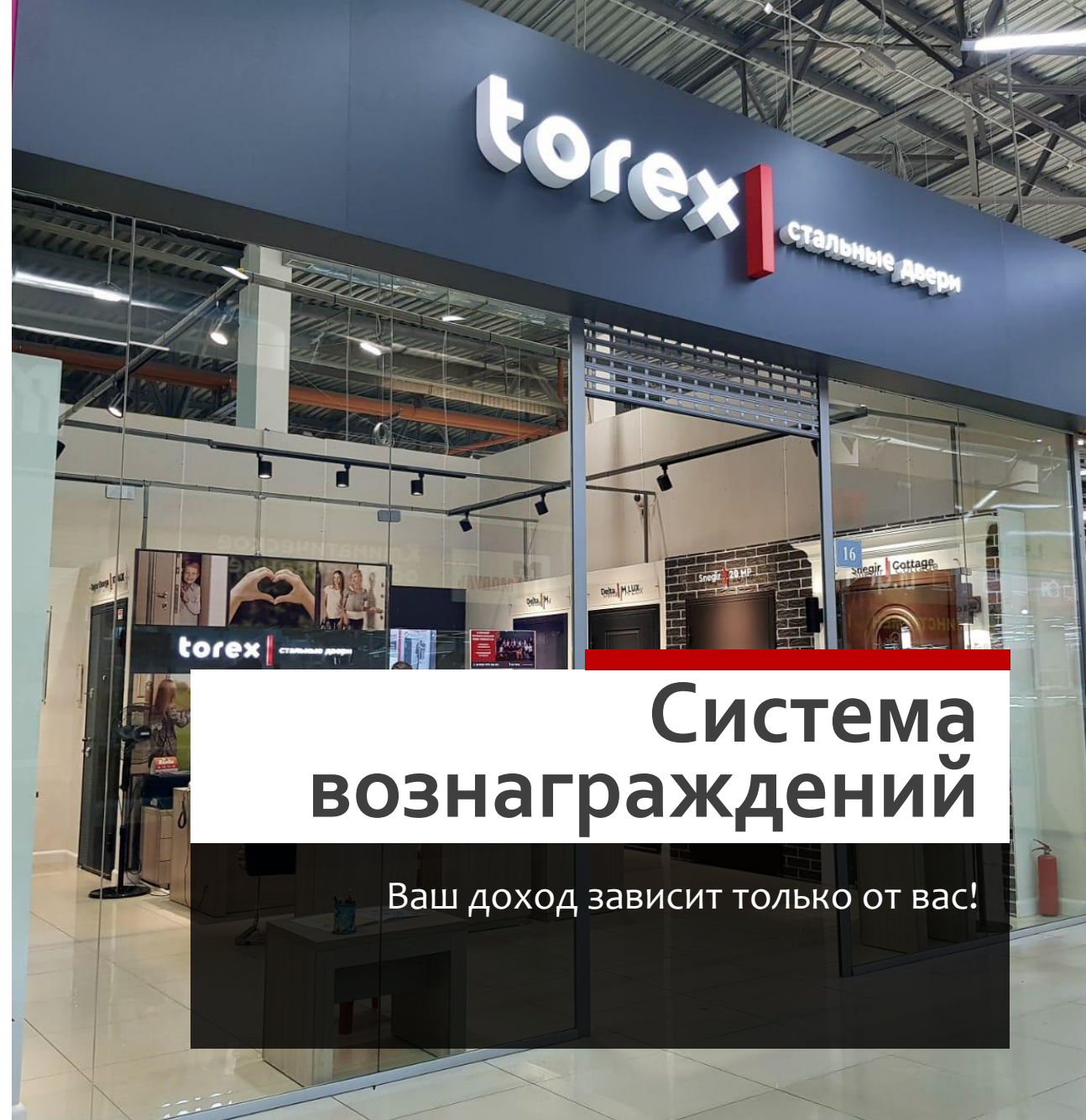


Система вознаграждений

Ваш доход зависит только от вас!

8) Лучший менеджер года

- Премия 15 тыс. рублей
- Кубок
- При выполнении всех годовых планов, выставленных компанией. Лучший менеджер отправляется в Саратов на обучение за счет компании.

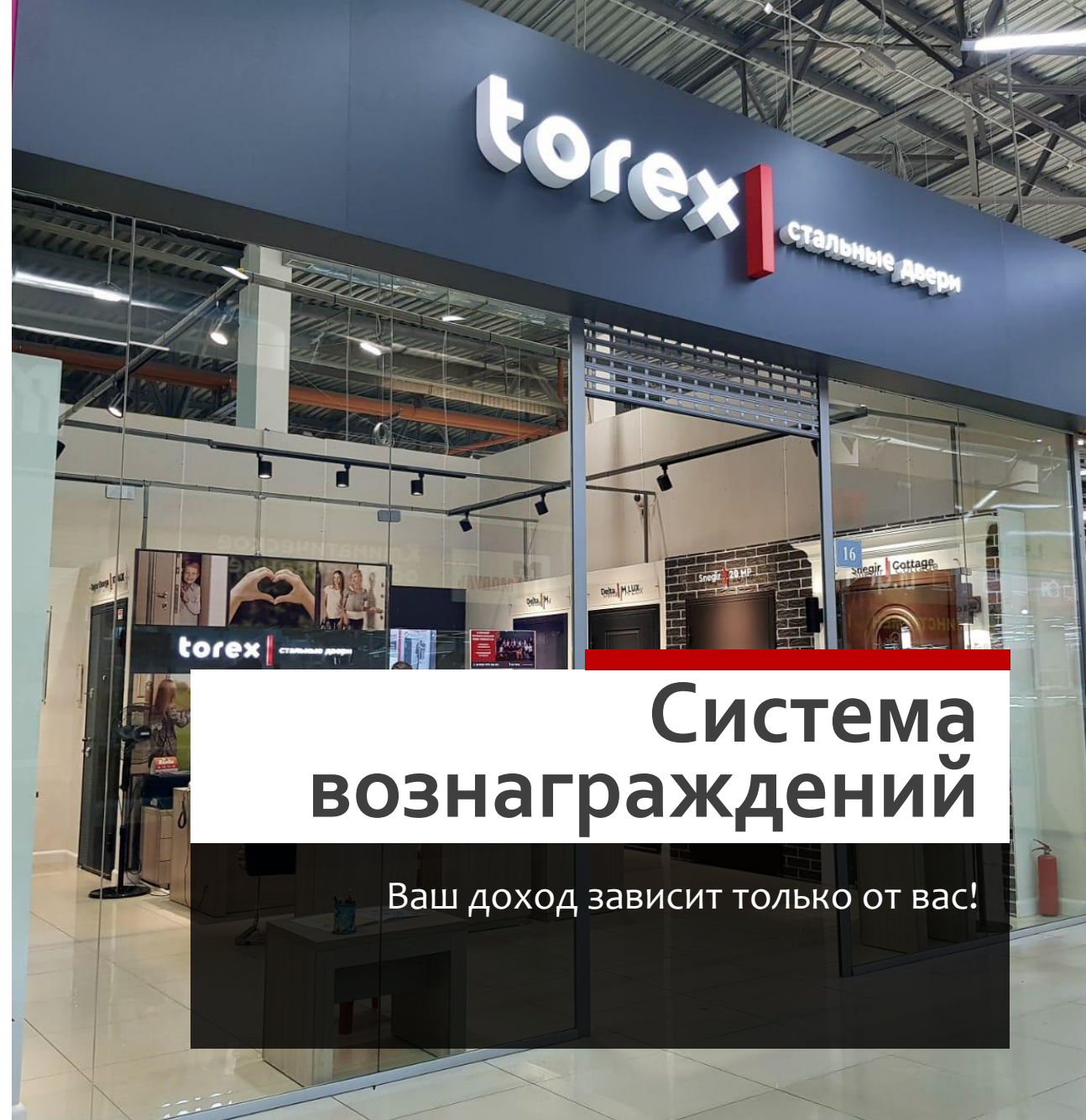


Система вознаграждений

Ваш доход зависит только от вас!

9) Выслуга лет

- Надбавка при стаже в компании 1 год – на 0,2%
- Надбавка при стаже в компании 3 года – на 0,5%
- Надбавка при стаже в компании 3 года – на 1%



Система вознаграждений

Ваш доход зависит только от вас!

- Ксения тоже начинала работать менеджером по продажам, спустя некоторое время была переведена в должность старшего менеджера и на данный момент является исполнительным директором.

Карабинирова
Ксения



- Анастасия проявила себя, как ответственный сотрудник и сейчас является Старшим менеджером, ответственная за Байкальскую-МХ.

Савицкая
Анастасия



- Работая в должности менеджера по продажам, Светлана проявила себя, как ответственный сотрудник и сейчас является руководителем отдела продаж.

Красильникова
Светлана



Доска почета

Мы гордимся нашими сотрудниками!

• Светлана работает в компании с 2018 года. За этот период она зарекомендовала себя как высокоэффективный сотрудник со стабильным выполнением и регулярным перевыполнением плана до 170%!



Миронова
Светлана

• Андрей начинал работать менеджером по продажам. Позже стал ответственным за круг МХ – Байкальская. А на данный момент является менеджером по работе с поставщиками.



Власевский
Андрей

• Даниил, так же как и все начал работать , менеджером по продажам, проявив себя как ответственный и надежный сотрудник. Теперь же является финансовым директором



Савин
Даниил



Доска почета

Мы гордимся нашими сотрудниками!

Лучший менеджер года по продажам за 2021 г.



Николай Геннадьевич Митянин

Менеджер по продажам

Телефон: 89832452402

Подразделения: Иркутск МегаХоум и Байкальская

"Лучший менеджер по продажам за 2020г."



Светлана Владимировна Красильникова

Руководитель отдела продаж

Телефон: 89645415188

Подразделения: Руководитель отдела продаж



Доска почета

Мы гордимся нашими сотрудниками!

- Человек, понимающий чего хочет, готов к этому идти.
- Спокойный, уверенный, позитивный;
- Интересуется содержанием работы;
- Берёт ответственность на себя. Допустив ошибку, признаёт её, делает выводы и работает дальше с учётом прошлого опыта.
- Интересуют сложные задания, возможность саморазвития и самовыражения;
- Важно профессиональное признание как лучшего в профессии;
- Любит компанию, ценит отношение, возможности, обучение, качество, определённости, престиж;



Портрет идеального сотрудника Узнали себя?

- Целеустремлённый, концентрируется на возможностях, видит риски, спокойно к ним относится;
- К работе относится как к важной составляющей жизни;
- Хорошо относится и думает о себе; коллегах, компании, покупателях и о людях в целом;
- Столкнувшись с неудачей, не сдаётся, ищет пути решения;
- Растет сам и растит свой доход. Ему важно развиваться и
стоять дороже как профессионал.

ПРИНОСИТ МАКСИМАЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ
КОМПАНИИ, ОТЛИЧНО ЗАРАБАТЫВАЕТ.



Отзывы сотрудников



Красильникова Светлана - Вышла на работу: 17 августа 2018 г. Начала карьеру в компании с должности менеджера по продажам в г. Иркутске. Сей час Старший менеджер в г. Иркутске и в г. Ангарске, так же занимается подготовкой сотрудников и их адаптацией.

Попала в компанию по объявлению. Сразу насторожил необычный формат анкеты, ранее не где подобного не видела. Собеседование прошла удачно, была приглашена на обучение. Очень подробное обучение, казалось, что это нереально все запомнить и все знать. Но Валентина успокаивала, все получится. Были сомнения, но коллеги поддерживали и помогали во всем. Доверие компании и уверенность в наших дверях росла с каждым днем. Если сейчас кто-то мне скажет, что в Торэксе дорого и у нас переплачивают за бренд, у меня есть аргументы почему это так. В самом начале честно были сомнения. На данный момент я считаю, что наша компания самая крутая на рынке в Иркутске по входным дверям. Двери наши самые теплые, самые безопасные, самые современные. Не мало важно конечно еще какие люди тебя окружают на работе, для меня это, наверное, один из самых важных показателей. Отличный коллектив, адекватный руководящий состав, справедливый и равнодушный директор. Я ни разу не работала в организации где столько конкурсов и мотивационных программ. Я рада, что здесь работаю.



Власевский Андрей - Приступил к работе с 24 июля 2019 года. Сей час является ответственным за две фирменные торговые точки и занимается созданием потока соискателей.

В компанию TOREX я попал, увидев в интернете объявление о вакансии менеджера по продажам. Прошел собеседование, и меня пригласили на стажировку. Мне сразу понравился серьезный подход к обучению новых сотрудников, далеко не каждая компания уделяет столько внимания к подготовке своих работников. Раньше я никогда не работал в продажах, поэтому хочу поблагодарить Ирину Николаевну за то, что она дает возможность развиваться людям без опыта работы в этой сфере. Да, работа продавца не так проста, как может показаться, но, работая в TOREX, есть возможность расти как в профессиональном плане, так и в личном и самое главное хорошо зарабатывать.



Миронова Светлана - Вышла на работу 4 марта 2018 года. Сразу показала высокий результат. Помогает с наставничеством и тренировками, старшему менеджеру, делясь своим успешным опытом.

Работу нашла через сайт Авито, позвонила, пригласили заполнить анкету, при собеседовании меня встретила Валентина специалист по кадрам, она все хорошо рассказала как компания работает и т.д. У нее был посыл, что им нужны только лучшие работники и мне сразу захотелось работать в Торекс. В коллективе никогда не работала и сам продукт как двери вообще не знала. В компании много обучения, что с лёгкостью можно всему научиться. В компании мне очень нравится работать, очень много конкурсов, не работа, а игра. Компания проводит очень много тренингов, которые могут пригодиться и в жизни. Дружный коллектив, если что-то не получается, то обязательно помогут и подскажут, а самое главное, что компания не стоит на месте и всегда развивается и тот продукт, который представляет самый лучший в России и не только.



Карабинирова Ксения - Работает в компании с 24 марта 2017 г. Пришла в компанию менеджером по продажам. В последующем стала ответственной за ФТТ, потом старшим менеджером. В данный момент занимает должность управляющей в розничной торговле.

Я пришла работать в компанию в конце марта 2017г. На момент, когда меня пригласили на собеседование, я работала, у меня был высокий по тем меркам оклад. Конечно, меня все отговаривали менять работу, переживая за то, что я останусь без стабильного заработка. Мне не хотелось ни кого слушать, так как я поняла, что жить нужно с удовольствием и работа должна быть любимая.

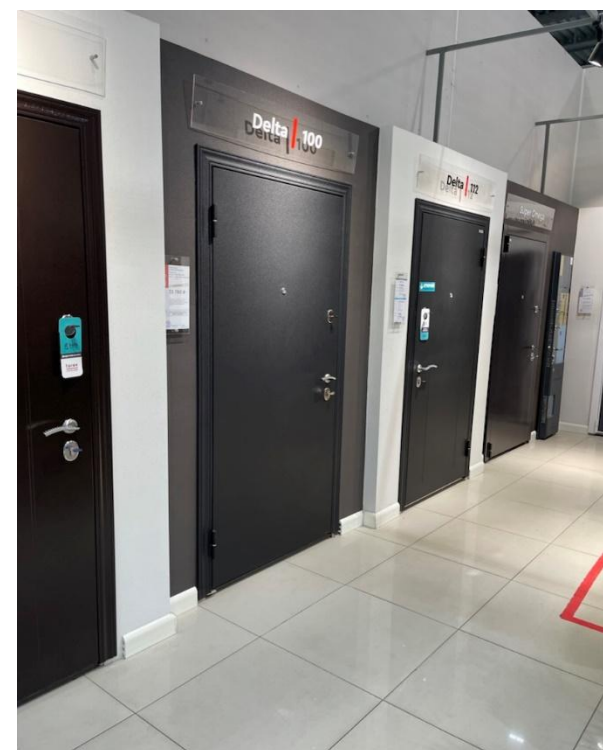
На собеседовании мне дали прочитать правила компании, и мне они очень понравились. Каждое правило, как будто было написано мной. Честно говоря, в начале пути продавца, я не афишировала, о том, что работаю продавцом, не гордилась этим. Сейчас – горжусь, что работала продавцом. Эта профессия, навсегда поменяла меня, поменяла моё ощущение себя. Научила меня, контактировать с людьми, ощущать себя комфортно рядом с успешными людьми, и с пониманием относиться к любому человеку. Очень много зависит от того, в какой компании ты работаешь продавцом, как компания относится к обучению, профессионализму сотрудников и своим клиентам. Здесь этому уделяется особое внимание.



Маронова Мария - В компанию Торэкс, я пришла работать почти год назад и не пожалела об этом. Дружный коллектив, который всегда готов поддержать. Грамотное и лояльное руководство, которое всегда ценит своих сотрудников. Постоянное повышение профессиональных знаний и навыков, которое придаёт уверенность. Удобный график работы, способствующий желанию работать, не уставая. Достойная оплата труда, за хорошо выполненную работу. А так же качественные двери, для лучших клиентов! Всё это окрыляет и вдохновляет развиваться, получать новые знания и чувствовать себя профессионалом своего дела!



Митянин Николай - Позвонив в компанию мне назначили онлайн собеседование, пригласили на обучение. Обучение прошёл, сдал экзамен и меня приняли в ряды ЛУЧШИ ПРОДОВАНОВ ТОРЕКС. Придя в компанию, я практически сразу влился в коллектив, мне понравилось все и команда с которой я начал работать и руководство, все условия в которых я работал, в общем все. Не обошлось конечно и без ошибок, которые я совершал при работе, было тяжело и много переживаний из-за этого, было даже желание уволиться, но благодаря коллегам и руководству которые объяснили, помогли, поддержали в эти моменты я до сих пор с вами. Очень нравится в компании обучение, тренинги, корпоративы, мотивационные программы для достижения больших высот в работе.



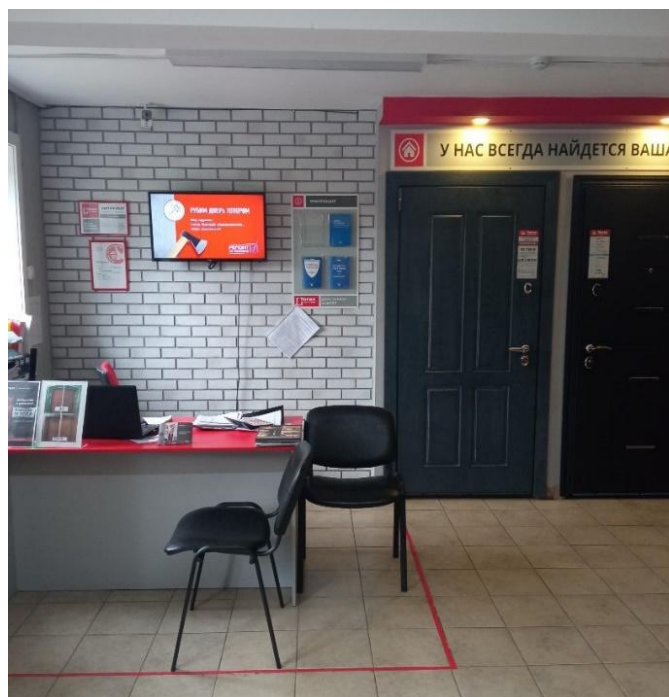
Экскурсия по КОМПАНИИ

г. Иркутск, ул. Сергеева 3Б/1,
ТЦ «Мега Home», пав. 16



Экскурсия по компании

г. Иркутск,
ул. Байкальская, 174А



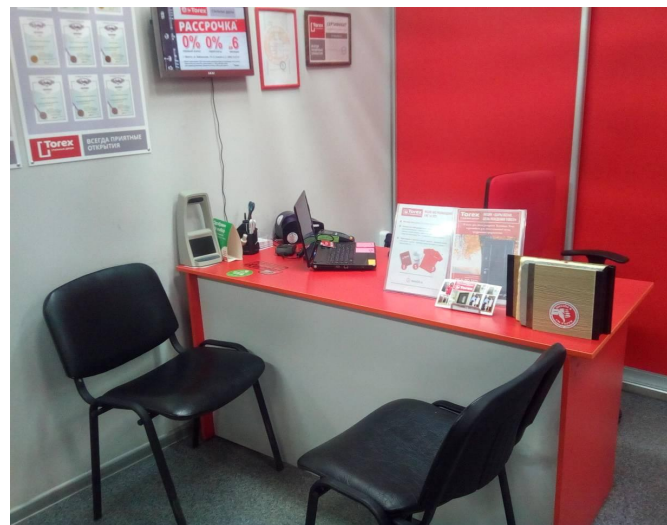
Экскурсия по компании

г. Иркутск,
ул. Розы Люксембург, 231



Экскурсия по компании

г. Иркутск, ул. Октябрьской революции 1,
ТЦ Фортуна «Строительные материалы»,
пав. 118



Экскурсия по компании

г. Ангарск,
124-й квартал, 3, ТЦ «ДСК», пав. 135



Экскурсия по компании

Офис. г. Иркутск,
ул. Пискунова 160, оф. 201



Экскурсия по компании

Склад. г. Иркутск,
ул. Розы Люксембург 184/16



**Будь частью
нашей команды!**

WELCOME!