



Többek között ezekről beszélgettünk **Kelemen Lóránd** épületgépész mérnök kollégámmal, aki a Melinda Instalnál a projekt osztály munkatársaként tevékenykedik. A projekt típusú értékesítés az öt eladási csatornánk egyike.

De azt is mondhatnánk, hogy övék a cégen belül a szakmai „információs iroda”, hiszen alig van a munkaidőnek olyan időszaka, amikor személyesen vagy telefonon ne tartanának szakmai konzultációt.

**Beszélg kicsit az olvasóknak irodátok tevékenységéről, illetve a te szerepedről ezen belül.**

A projekt osztály **műszaki háttérrel biztosít** a többi négy eladási csatornának, ugyanakkor műszaki könyvek, minőségi bizonylatok naprakész állapotáért vagyunk felelősek. Ha szükséges, lefordítjuk vagy lefordíttatjuk ezeket a dokumentumokat, és elérhetővé tesszük az összes kolléga számára.

Egy másik fontos feladatunk, hogy van egy pár, **direkt a mi osztályunkon keresztül kiszolgált nagyobb fővállalkozó**, akiknek mi biztosítjuk

az épületgépészeti anyagot. Ezek olyan generálvállalkozások, amelyeknek többnyire nagyobb tételű, ipari munkálataik vannak: lakópark építés, ipari befektetések.

Mindezek mellett épületgépész mérnökként az én hatáskörömbbe tartozik, hogy azoknak a szerelőknek, szerelőcégek képviselőinek, akik a különböző munkapontjainkon vásárolnak, minden évben **oktatást tartsak** a bevezetett újdonságokról, műszaki megoldásokról vagy a termékportfóliónkban megtalálható termékek felhasználásáról.



Ezáltal kialakult egy ismeretségi kapcsolat a kivitelező partnerekkel, akik sokszor fordulnak hozzám tanácsért, segítségért közvetlen módon vagy a bolti eladóinkon, illetve ügynökökön keresztül.

Ugyanakkor az értékesítéssel foglalkozó kollégáknak is **tartok képzéseket** az újonnan bevezetett termékekről vagy a kínálatunkban már jelenlévőknek a használatáról.

## Ezekre az ismeretekre te hol teszel szert?

Én is ugyanúgy képzésekre járok, és állandóan résen vagyok, a beszállítóinktól anyagokat kérek, hogy a műszaki háttérrel biztosítani tudjam. Így autodidakta módon is fejlesztem magam.

Illetve évente többször gyárlátogatásokon veszünk részt (szerelő partnereinkkel és munkatársainkkal) valamely külföldi beszállítónknál, ahol élesben lehet látni a gyártási folyamatokat, illetve tájékozódni, érdeklődni magától a gyártótól. Ez a legrövidebb csatorna az információk begyűjtéséhez.

**Vállalatunk egyik erőssége, hogy ide nem csupán betér a vásárló, és lekéri a polcról a kívánt árut, de igény esetén szaktanácsadással is ellátjuk. Ezen szolgáltatásunknak te vagy az egyik alapembere. Általában milyen típusú kérésekkel, igénylésekkel keresnek meg a vevőink?**

Mindenféle kérdéssel találkozok az épületgépészet terén és nem csak. Leggyakrabban természetesen a fűtés- és hűtésrendszerekkel kapcsolatos tanácsokért jönnek. Sok esetben tudunk segíteni, de előfordul, hogy megkérjük, forduljon megfelelő szakemberhez, ha nem az épületgépészet területéhez kapcsolódik a kérdése.

Ami viszont az én szakterületem: **általában egy jó fűtésrendszert szeretnének kiépíteni**, és ehhez kérnek szakmai tanácsot, mivel gyakran nem látják át az egészet. A szakemberek útbaigazítást igényelnek a szereléssel kapcsolatban vagy egy kiviteli tervet, amit az építőtelepen használhatnak. Vagy éppen a megfelelő anyagkiválasztásban nyújtunk segítséget.







Önkormány



