Кто из партнеров пожелал нам создавать будущее, а кто – излучать энергию

8

30 лет истории компании: узнайте, с чего все началось и что было дальше

14

Юбилейные мероприятия: как мы объединили страну и партнеров

17

Династии ЭТМ: как в компанию приходят дети сотрудников

19

PRO ЭТМ
www.etm.ru

№ 42
Зима-2021/2022

Корпоративное информационное издание ЭТМ

Объединяя страну и партнеров

ЭТМ

Уважаемые читатели!

Поздравляем вас с наступающим Новым годом! Прошедший год в ЭТМ был особенным – юбилейным. И этот выпуск полностью посвящен 30-летию компании: ее истории, сотрудникам, партнерам, клиентам.

Желаем вам с наступающем году отличного настроения, профессиональных успехов, тепла и домашнего уюта, здоровья и благополучия. Пусть самые заветные желания сбываются и 2022 год запомнится как удачный и счастливый!

Редколлегия proЭТМ

Обращение генерального директора по случаю 30-летия компании ЭТМ

Санкт-Петербург, 21 сентября 2021 года

Уважаемые коллеги, дорогие ЭТМ-овцы!
Вот и настал этот значимый и радостный день – день 30-летия компании ЭТМ!

Так устроена жизнь, что мы воспринимаем круглые даты как важные события, когда смотрим в прошлое, оцениваем достигнутое и строим планы на будущее.

За эти 30 лет компания ЭТМ сумела пройти все перипетии в мире бизнеса, добиться лидирующих позиций на электротехническом рынке России, создать одну из лучших систем по обслуживанию клиентов и занять достойное место среди предприятий России.

Вспоминая яркие моменты нашей истории – от первых контрактов с поставщиками, от первых клиентов, от создания нашей региональной сети офисов продаж, логистических центров, внедрения программных продуктов и технологий, мы всегда вспоминаем о тех замечательных людях, которые сумели достичь этого результата.
И сегодня я особенно хочу отметить, что успех компании – это, конечно же, успех ее коллектива, успех каждого из вас.

Для многих из нас компания ЭТМ стала важной составляющей жизни, где мы смогли реализовать свой профессиональный потенциал, найти друзей, почувствовать свою полезность и причастность к успеху.

Особенно хочу отметить наших коллег, которые пришли в компанию 10, 15, 20, 25 лет назад. Обладая профессиональным и жизненным опытом, с высоким чувством ответственности за порученное дело, с чувством долга и чувством чести, именно они создали ДНК компании.

И важно, что новые сотрудники, приходящие в компанию, принимают этот уклад и добавляют свой профессиональный и жизненный опыт в развитие ЭТМ.

Успех компании во многом связан с ее желанием занимать лидирующие позиции: в сервисе для наших клиентов, в услугах для наших поставщиков. И делать это за счет лучших практик и технологий на рынке.

Поэтому любая разумная инициатива в нашей компании поддерживается и внедряется в жизнь, что позволяет профессионально развиваться нашим сотрудникам, а компании становиться сильнее.

У компании амбициозные планы на будущее! Я уверен, что ЭТМ станет центром экосистемы и скоординирует работу всех участников рынка при реализации проектов в сфере инженерных систем. Я уверен, что наш коллектив успешно справится с решением всех задач и компания ЭТМ внесет свой достойный вклад в развитие экономики нашей страны.

Поздравляю всех с 30-летием компании ЭТМ. Желаю счастья, здоровья, интересных задач и успехов в их решении.

С праздником, дорогие ЭТМ-овцы!
Компания ЭТМ – номер 1,
команда ЭТМ – номер 1!

Генеральный директор
С. В. Миронов

Год за годом вместе с компанией

В ЭТМ более 8500 сотрудников, кто-то начал свой путь совсем недавно, а кто-то работает в компании большую часть жизни. В честь юбилея были отмечены те, кто вот уже 20 и более лет неразрывно связан с ЭТМ. Персональные грамоты получили 130 человек, благодаря которым компания стабильно развивается и двигается вперед.

ФИО	Должность	Подразделение	Количество лет в ЭТМ
	Центральное предприятие		
Ванханен Ирина Дмитриевна	Начальник товарной группы	Бухгалтерия	29
Лагош Валерьян Антонович	Директор по безопасности	Дирекция	29
Тютелев Михаил Васильевич	Технический директор	Дирекция	29
Карсакова Ольга Павловна	Начальник финансовой группы	Бухгалтерия	28
Илясов Юрий Викторович	Заместитель директора по персоналу	Дирекция	26
Колесниченко Наталья Борисовна	Начальник отдела светотехники	Дивизион «Электротехника»	26
Слепухина Елена Михайловна	Главный бухгалтер	Бухгалтерия	26
Ходжаев Александр Камилович	Начальник отдела системной интеграции	ДИТ	26
Бакулина Марина Евгеньевна	Старший бухгалтер-кассир финансовой группы	Бухгалтерия	25
Налетова Ирина Анатольевна	Заместитель операционного директора	Служба операционного директора	25
Сазыкин Константин Игоревич	Управляющий каналом прямых продаж	Управление продаж	25
Латманизов Андрей Владимирович	Начальник тендерного отдела	Управление продаж	24
Лебедев Александр Владимирович	Финансовый директор	Дирекция	24
Николаева Светлана Валентиновна	Специалист отдела КПП	Дивизион «Электротехника»	24
Григор Виктор Юрьевич	Заведующий хозяйством	Техническое управление	23
Королев Андрей Владимирович	Директор по персоналу	Дирекция	23
Миронов Сергей Владимирович	Генеральный директор	Дирекция	23
Петренко Игорь Валентинович	Водитель	Техническая служба	23
Петруненко Дмитрий Геннадьевич	Директор по маркетингу	Дирекция	23
Цуканов Сергей Юрьевич	Заместитель технического директора	Техническая служба	23
Шевцова Людмила Григорьевна	Старший бухгалтер товарной группы	Бухгалтерия	23
Власюк Владимир Васильевич	Начальник отдела	Контрольно-ревизионный отдел	22
Королева Елена Сергеевна	Заместитель начальника отдела рекламы и продвижения	Управление маркетинга	22
Федоров Дмитрий Георгиевич	Старший ревизор	Контрольно-ревизионный отдел	22
Бакулин Виталий Витальевич	Директор по информационным технологиям	Дирекция	21
Быстров Алексей Борисович	Старший менеджер отдела светотехники	Дивизион «Электротехника»	21
Вилков Сергей Павлович	Продакт-менеджер отдела УЭО	Дивизион «Электротехника»	21
Глушкина Ольга Рудольфовна	Бухгалтер финансовой группы	Бухгалтерия	21
Горюнов Станислав Владимирович	Продакт-менеджер отдела ПО	Дивизион ПО	21
Григорьев Сергей Владимирович	Директор дивизиона	Дивизион «Электротехника»	21
Жулев Антон Викторович	Операционный директор	Дирекция	21
Зарипова Евгения Михайловна	Делопроизводитель	ДИТ	21
Иноземцев Николай Юрьевич	Старший менеджер отдела КПП	Дивизион «Электротехника»	21
Исакова Елена Думитрувна	Старший бухгалтер финансовой группы	Бухгалтерия	21
Кондратенко Николай Григорьевич	Заместитель начальника группы подготовки и развития персонала	Академия ЭТМ	21
Малинина Александра Васильевна	Специалист	Информационный отдел	21
Побылица Виктория Владимировна	Ведущий программист	ДИТ	21
Предтеченский Александр Викторович	Начальник управления по разработке программного обеспечения	ДИТ	21
Бабич Ярослав Борисович	Начальник информационного отдела	Информационный отдел	20
Ветошкин Сергей Алексеевич	Юрисконсульт	Финансовый отдел	20
Волювач Сергей Дмитриевич	Заместитель генерального директора, директор по продажам	Дирекция	20
Денисов Евгений Анатольевич	Ведущий специалист группы развития бизнес-процессов и информационных систем	ДИТ	20
Евдокимова Наталья Валентиновна	Специалист	Управление логистики	20
Зенькова Вероника Николаевна	Руководитель проекта	Управление логистики	20

Иголкин Павел Дмитриевич	Ревизор	Контрольно-ревизионный отдел	20
Сюмак Максим Владимирович	Управляющий по целевым клиентским группам КОК	Управление маркетинга	20
Чернега Виктор Алексеевич	Ревизор-бухгалтер	Контрольно-ревизионный отдел	20
	Северо-Запад		
Баева Наталья Алексеевна	Заведующий ВТЦ	ВТЦ-7 Санкт-Петербург	26
Родченко Сергей Анатольевич	Старший комплектовщик ГОК	Управление логистики	26
Фролова Елена Владимировна	Менеджер ОПП	ОП-1 Санкт-Петербург	26
Родченко Светлана Анатольевна	Заведующий ВТЦ	ВТЦ-4 Санкт-Петербург	25
Белов Григорий Николаевич	Слесарь-механик	Управление логистики	24
Кожевникова Валентина Викторовна	Уборщик помещений	ОП-1 Великий Новгород	24
Савельева Ирина Николаевна	Офис-менеджер	ОП-1 Петрозаводск	24
Буянов Олег Викторович	Директор регионального центра	Администрация	23
Ганев Денис Николаевич	Администратор продаж	ОП-1 Великий Новгород	23
Дубовик Марина Витальевна	Администратор продаж	ОП-6 Санкт-Петербург	23
Мун Николай Олегович	Начальник склада КПП	Управление логистики	23
Оболенцева Татьяна Владимировна	Офис-менеджер	ОП-1 Санкт-Петербург	23
Раду Константин Иванович	Менеджер ОПП	ОП-3 Санкт-Петербург	23
Сазонов Андрей Николаевич	Кладовщик	ОП-1 Вологда	23
Шестернев Александр Анатольевич	Администратор продаж	ОП-10 Санкт-Петербург	23
Кузьмина Наталья Анатольевна	Администратор продаж	ОП-1 Великий Новгород	22
Алеева Светлана Анатольевна	Менеджер ОПП	ОП-1 Санкт-Петербург	21
Гордин Юрий Павлович	Охранник	ЧОП «Северный форт»	21
Даценко Владимир Иванович	Заведующий хозяйством	Технический отдел	21
Жильникова Алена Юрьевна	Менеджер ОПП	ОП-3 Санкт-Петербург	21
Калинина Галина Викторовна	Кладовщик	ОП-1 Петрозаводск	21
Шкода Татьяна Владимировна	Руководитель группы	Бухгалтерия	21
Сулягин Александр Юрьевич	Администратор продаж	ОП-1 Санкт-Петербург	20
Буравлева Наталья Николаевна	Начальник ОП	ОП-8 Санкт-Петербург	20
Дорош Василий Макарович	Старший охранник 2-й категории	ЧОП «Северный форт»	20
Иванов Артем Игоревич	Начальник ООК	ОП-1 Вологда	20
Круглов Сергей Вениаминович	Менеджер ОПП	ОП-10 Санкт-Петербург	20
Круглова Наталья Леонидовна	Менеджер обслуживания клиентов	ОП-1 Вологда	20
Мандычева Александра Викторовна	Начальник ОП	ОП-1 Петрозаводск	20
Павлов Михаил Юрьевич	Начальник ОП	ОП-2 Санкт-Петербург	20
Пасютин Леонид Анатольевич	Начальник ООК	ОП-1 Петрозаводск	20
Седунова Марина Александровна	Офис-менеджер	ОП-1 Вологда	19
Чаплюк Дмитрий Анатольевич	Начальник смены	Управление логистики	19
Чистякова Марина Викторовна	Товарный менеджер отдела ПЭО	Коммерческое управление	19
Шаер Сергей Альбертович	Оперативный дежурный	ЧОП «Северный форт»	20
	Центр		
Сухарев Александр Павлович	Начальник технического отдела	Технический отдел	23
Иноземцева Светлана Александровна	Менеджер по клиентскому анализу	Управление продаж	20
Иванов Александр Георгиевич	Администратор продаж	ОП-1 Москва	20
Стерлигов Михаил Вячеславович	Менеджер ОПП	ОП-6 Москва	20
Хрунич Алексей Александрович	Начальник ОП	ОП-1 Подольск	20
Леликов Сергей Алексеевич	Заместитель начальника управления	Управление логистики	19
Ковешников Виталий Валерьевич	Начальник ТЭГ	Управление логистики	19
	Поволжье		
Благовидова Лариса Анатольевна	Бухгалтер	Бухгалтерия	23
Борисов Александр Владимирович	Управляющий КОК	Управление продаж	21
Елисеев Андрей Кириллович	Менеджер обслуживания клиентов	ВТЦ-1 Самара	21
Автеменко Алексей Антонович	Начальник складского комплекса	Управление логистики	20
Архипцева Татьяна Валентиновна	Региональный менеджер КОК	ВТЦ-1 Дзержинск	20
Братусенко Сергей Владимирович	Директор регионального центра	Администрация	20
Брянцев Александр Михайлович	Заместитель ДРЦ по безопасности	ЧОП «Волжский форт»	20
Валеева Юлия Вячеславовна	Товарный менеджер отдела КПП	Коммерческое управление	20
Гурьев Игорь Игоревич	Администратор продаж	ОП-1 Самара	20
Евстратова Алевтина Владимировна	Главный бухгалтер регионального центра	Бухгалтерия	20
Кудряков Денис Юрьевич	Менеджер обслуживания клиентов	ОП-1 Самара	20
Нуруллина Сария Дамировна	Уборщик помещений	ОП-1 Казань	20

Панасенков Александр Петрович	Администратор продаж	ОП-1 Тольятти	20
Солодова Надежда Анатольевна	Товарный менеджер отдела УЭО	Коммерческое управление	20
Хлебная Любовь Александровна	Администратор продаж	ОП-2 Тольятти	20
Шевырина Татьяна Алексеевна	Начальник управления	Управление логистики	20
Добрынина Юлия Анатольевна	Начальник отдела КПП	Коммерческое управление	19
Прокофьева Ольга Эдуардовна	Специалист группы заказов и контроля	Управление логистики	19
Родионова Ирина Александровна	Оператор КИС	Управление логистики	19
Рябова Наталья Валериевна	Товарный менеджер отдела УЭО	Коммерческое управление	19
Снежковая Ольга Ивановна	Администратор продаж	ОП-1 Нижний Новгород	19
Тряскин Алексей Владимирович	Начальник смены	Управление логистики	19
Шинкарева Татьяна Петровна	Товарный менеджер отдела промышленного оборудования	Коммерческое управление	19
	Юг		
Холодков Алексей Михайлович	Директор регионального центра	Администрация	21
Нехлопочин Владимир Витальевич	Управляющий по работе с ключевыми клиентами	Управление продаж	21
	Урал		
Ковалев Михаил Константинович	Менеджер ОПП	ОП-3 Екатеринбург	23
Южанина Елена Юрьевна	Главный бухгалтер регионального центра	Бухгалтерия	23
Музафарова Роза Баграмовна	Старший менеджер ОПП	ОП-1 Екатеринбург	22
Юсупов Фарит Робертович	Заведующий ВТЦ	ВТЦ-1 Челябинск	22
Басманов Аркадий Валерьевич	Менеджер обслуживания клиентов	ОП-3 Челябинск	21
Дитятьев Дмитрий Николаевич	Начальник коммерческого управления	Коммерческое управление	21
Каюмова Роза Фаюзатовна	Начальник контрольно-ревизионной группы	Управление логистики	21
Матросов Владимир Михайлович	Технико-коммерческий инженер	Коммерческое управление	21
Шундеев Андрей Николаевич	Инженер АСУ	Управление логистики	21
Андреева Ольга Сергеевна	Региональный директор	ОП-1 Пермь	20
Зотов Олег Юрьевич	Старший менеджер ОПП	ОП-1 Екатеринбург	20
Исакова Наталия Юрьевна	Начальник отдела КПП	Коммерческое управление	20
Лазарева Марина Геннадьевна	Специалист группы заказов и контроля	Управление логистики	20
Майсурадзе Василий Тухавич	Заместитель ДРЦ по безопасности	Администрация	20
Нагибина Ирина Николаевна	Экономист	Бухгалтерия	20
Пескова Татьяна Ивановна	Инженер АСУ	Управление логистики	20

Вклад в развитие ЭТМ

В честь юбилея руководители также наградили сотрудников, которые внесли наибольший вклад в развитие компании. Более сотни человек получили дипломы «За значительный вклад в развитие компании». Многие вам хорошо знакомы, но некоторые пришли совсем недавно и уже успели отличиться.

ФИО	Должность	Подразделение	Количество лет в ЭТМ
	Центральное предприятие		
Ванханен Ирина Дмитриевна	Начальник товарной группы	Бухгалтерия	29
Колесниченко Наталья Борисовна	Начальник отдела СТ	Дивизион «Электротехника»	26
Слепухина Елена Михайловна	Главный бухгалтер	Бухгалтерия	26
Ходжаев Александр Камилович	Начальник отдела системной интеграции	ДИТ	26
Бакулина Марина Евгеньевна	Старший бухгалтер-кассир	Бухгалтерия	25
Налетова Ирина Анатольевна	Заместитель операционного директора	Служба операционного директора	25
Латманизов Андрей Владимирович	Начальник тендерного отдела	Управление продаж	24
Николаева Светлана Валентиновна	Специалист отдела КПП	Дивизион «Электротехника»	24
Сазыкин Константин Игоревич	Управляющий каналом прямых продаж	Управление продаж	23
Цуканов Сергей Юрьевич	Заместитель технического директора	Техническая служба	23
Власюк Владимир Васильевич	Начальник отдела	Контрольно-ревизионный отдел	22
Королева Елена Сергеевна	Заместитель начальника отдела рекламы и продвижения	Управление маркетинга	22
Быстров Алексей Борисович	Старший менеджер отдела светотехники	Дивизион «Электротехника»	21
Вилков Сергей Павлович	Продакт-менеджер отдела УЭО	Дивизион «Электротехника»	21

Горюнов Станислав Владимирович	Продакт-менеджер отдела ПО	Дивизион ПО	21
Иноземцев Николай Юрьевич	Старший менеджер отдела КПП	Дивизион «Электротехника»	21
Малинина Александра Васильевна	Специалист	Информационный отдел	21
Побылица Виктория Владимировна	Ведущий программист	ДИТ	21
Предтеченский Александр Викторович	Начальник управления по разработке программного обеспечения	ДИТ	21
Бабич Ярослав Борисович	Начальник отдела	Информационный отдел	20
Денисов Евгений Анатольевич	Ведущий специалист	ДИТ	20
Зенькова Вероника Николаевна	Руководитель проекта	Управление логистики	20
Назаров Антон Вячеславович	Начальник отдела транспортной логистики	Управление логистики	19
Аничкин Анатолий Валентинович	Продакт-менеджер отдела СТ	Дивизион «Электротехника»	18
Бакулин Максим Витальевич	Начальник отдела сопровождения ИТ	ДИТ	18
Денисова Янина Петровна	Начальник отдела УЭО	Дивизион «Электротехника»	18
Смирнов Михаил Анатольевич	Продакт-менеджер отдела КПП	Дивизион «Электротехника»	18
Телепин Дмитрий Сергеевич	Продакт-менеджер отдел УЭО	Дивизион «Электротехника»	17
Глазков Ярослав Евгеньевич	Ведущий программист	ДИТ	16
Рыжов Олег Арнольдович	Ведущий программист	ДИТ	16
Давыденко Алексей Николаевич	Заместитель директора дивизиона, управляющий каналом прямых продаж	Дивизион «Электротехника»	15
Башкирова Татьяна Витальевна	Менеджер по персоналу	Служба управления персоналом	14
Куликов Михаил Владимирович	Ведущий специалист по работе с регионами	Управление логистики	14
Черников Олег Игоревич	Начальник отдела складской логистики	Управление логистики	14
Гордзей Родион Вячеславович	Управляющий отраслевыми проектами	Управление продаж	13
Попцова Наталья Павловна	Секретарь-референт	Информационный отдел	13
Якушенко Андрей Игоревич	Начальник управления отраслевых проектов	Управление продаж	13
Тюрина Екатерина Леонидовна	Руководитель службы управления персоналом	Служба управления персоналом	13
Аккуратов Александр Олегович	Руководитель группы развития информационных сервисов для клиентов	ДИСК	11
Акчурин Тимур Рашидович	Менеджер отдела УТЗ	Служба операционного директора	11
Балакин Николай Николаевич	Управляющий каналом прямых продаж по ЦКГ «Промышленные предприятия»	Управление продаж	11
Буркало Ольга Сергеевна	Начальник отдела рекламы и продвижения	Управление маркетинга	11
Глотова Виктория Александровна	Региональный менеджер по персоналу	Служба управления персоналом	11
Дугин Григорий Викторович	Управляющий по работе с ключевыми клиентами	Управление продаж	11
Евстратов Александр Владимирович	Начальник отдела промышленного оборудования	Дивизион «Промышленное оборудование»	11
Лопухова Анна Владимировна	Управляющий центром поддержки и продаж	Управление по продажам и обслуживанию клиентов	11
Мялковский Игорь Константинович	Управляющий по взаимодействию с вузами и отраслевыми учебными центрами	Академия ЭТМ	11
Пономарева Юлия Михайловна	Руководитель аналитической группы	Управление маркетинга	11
Багаев Данил Сергеевич	Управляющий по работе с ключевыми клиентами	Управление продаж	10
Гунько Алексей Сергеевич	Системный инженер	ДИТ	10
Котова Ольга Олеговна	Менеджер отдела УТЗ	Служба операционного директора	10
Малых Сергей Витальевич	Специалист по защите информации	СЭБ	10
Пальчинская Евгения Владимировна	Продакт-менеджер отдела систем безопасности и СКС	Дивизион «Слаботочные системы и системы автоматизации зданий»	10
Тимофеев Иван Владимирович	Программист	ДИТ	10
Шаляпин Арсений Владимирович	Начальник группы ИВК	Управление продаж	10
Дьяконов Георгий Иванович	Руководитель центра поддержки и продаж	Управление по продажам и обслуживанию клиентов	9
Широков Андрей Владимирович	Менеджер отдела УТЗ	Служба операционного директора	9
Зюзюкина Елена Владимировна	Управляющий проектами ИВК	Управление продаж	8
Сизов Павел Сергеевич	Начальник отдела ИВП	Служба операционного директора	8
Штауфер Рихард Владимирович	Начальник группы подготовки и развития персонала	Академия ЭТМ	8
Грязнова Наталья Николаевна	Продакт-менеджер отдела КПП	Дивизион «Электротехника»	7
Нарольская Инна Михайловна	Менеджер по работе с социальными сетями и корпоративной культуре	Служба управления персоналом	7

Шиков Александр Сергеевич	Менеджер по оценке персонала	Служба управления персоналом	7
Приказчикова Александра Сергеевна	Начальник проектно-инженерного отдела	Управление продаж	5
Киселева Мария Игоревна	Продакт-менеджер отдела КиИС	Дивизион «Инженерная сантехника и крепеж»	3
Коваленко Андрей Олегович	Заместитель начальника отдела КиИС	Дивизион «Инженерная сантехника и крепеж»	3
Пурышева Елена Александровна	Продакт-менеджер	Дивизион «Инженерная сантехника и крепеж»	3
Синяева Анна Александровна	Менеджер по контролю качества	Управление по продажам и обслуживанию клиентов	3
Щербакова Ольга Михайловна	Менеджер по подбору персонала	Служба управления персоналом	3
Воеводин Всеволод Алексеевич	Начальник отдела логистики	Управление логистики	2
Александрова Анастасия Сергеевна	Руководитель группы развития интернет-ресурсов	ДИСК	1
Ульянов Николай Александрович	Ведущий программист	ДИТ	1
Центр			
Сухарев Александр Павлович	Начальник технического отдела	Технический отдел	23
Колчушкин Александр Николаевич	Директор по продажам	Управление продаж	19
Леликов Сергей Алексеевич	Заместитель начальника управления логистики	Управление логистики	19
Хамиченок Ольга Юрьевна	Заместитель директора по продажам по проектной работе	Управление продаж	15
Бачурин Михаил Станиславович	Директор по продажам	Управление продаж	13
Антонян Артур Леонидович	Директор регионального центра		11
Дзиганский Сергей Анатольевич	Начальник управления логистики	Управление логистики	9
Северо-Запад			
Буянов Олег Викторович	Директор регионального центра		23
Юруц Вячеслав Александрович	Директор по продажам	Управление продаж	19
Федоров Евгений Анатольевич	Начальник управления логистики	Управление логистики	18
Степанов Сергей Викторович	Начальник технического отдела	Технический отдел	10
Юг			
Холодков Алексей Михайлович	Директор регионального центра		21
Репин Вячеслав Анатольевич	Заместитель ДРЦ по проектной работе	Управление продаж	18
Петрова Ольга Николаевна	Главный бухгалтер регионального центра	Финансовый отдел	18
Пронченко Роман Игоревич	Директор по продажам	Управление продаж	17
Беляева Евгения Николаевна	Начальник коммерческого управления	Коммерческое управление	16
Применко Алексей Дмитриевич	Директор по продажам	Управление продаж	14
Бобко Сергей Васильевич	Начальник технического отдела	Технический отдел	14
Урал			
Южанина Елена Юрьевна	Главный бухгалтер регионального центра	Финансовый отдел	23
Дитятьев Дмитрий Николаевич	Начальник коммерческого управления	Коммерческое управление	21
Майсурадзе Василий Тухавич	Заместитель директора по безопасности		20
Бикмухаметов Александр Мухтарович	Директор по продажам	Управление продаж	17
Верещагин Сергей Львович	Директор по продажам	Управление продаж	16
Моргачев Сергей Николаевич	Директор регионального центра		15
Поволжье			
Братусенко Сергей Владимирович	Директор регионального центра		20
Брянцев Александр Михайлович	Заместитель директора по безопасности		20
Шевырина Татьяна Алексеевна	Начальник управления логистики	Управление логистики	20
Камалетдинов Ринат Минниахметович	Начальник коммерческого управления	Коммерческое управление	19
Кожин Сергей Викторович	Начальник технического отдела	Технический отдел	14
Сибирь			
Лебедев Михаил Юрьевич	Директор регионального центра		18
Корниенко Александр Михайлович	Заместитель директора по безопасности		13

АСУ	автоматизированные системы управления
ГОК	группа обслуживания клиентов
ВТЦ	выставочно-торговый центр
ДРЦ	директор регионального центра
ДИСК	дирекция информационных сервисов для клиентов
ИВК	информационное взаимодействие с клиентами
ИВП	информационное взаимодействие с поставщиками
ИТ	информационные технологии
КиИС	крепеж и инженерная сантехника
КОК	канал обслуживания клиентов
КПП	кабельно-проводниковая продукция
ОП	офис продаж
ОПП	отдел прямых продаж
ТЭГ	транспортно-экспедиционная группа
УТЗ	управление товарными запасами
УЭО	установочное электрооборудование

Что пожелали производители компании ЭТМ в юбилей?

В юбилей ЭТМ партнеры поздравили компанию и пожелали ей многих замечательных достижений и суперспособностей, которые приводят к росту и лидерству. Каждый из производителей находит для ЭТМ свой секрет успеха, но все эти сходятся в одном: 30 лет – это только начало!

DKC

Опережать ожидания рынка

Желаем вам и дальше опережать ожидания рынка. Продолжайте радовать клиентов и нас своим технологическим и управленческим развитием, задавая новые стандарты отрасли!

Световые Технологии

Наращивать амбиции

30 лет – это путь, который компания ЭТМ прошла, адаптируясь к изменениям в стране, получив репутацию лидера и надежного поставщика. Благодарим за многолетнее сотрудничество и желаем стабильного развития, новых амбиций и процветания, а сотрудникам – здоровья и благополучия!

Schneider Electric

Сделать невозможное возможным

Примите поздравления с 30-тилетним юбилеем. ЭТМ является одним из главных новаторов в области цифровой трансформации рынка, а платформа iPRO по праву признается одной из лучших. Готовы поддержать вас во всех начинаниях и вместе сделать невозможное возможным!

legrand

Покорять новые вершины

Компания Legrand от всей души желает компании ЭТМ быть драйвером и законодателем мод на рынке инженерных систем, сохранять и приумножать любовь клиентов, искать новые идеи для развития и быть на шаг впереди конкурентов. Крутых подъемов, яркой жизни внутри компании, огня и азарта!

ABB

Излучать энергию

Поздравляем с 30-летием бесспорного лидера на рынке электротехники – компанию ЭТМ и желаем излучать энергию на протяжении долгих лет: внедрять и развивать инновационные сервисы для клиентов, расширять ассортимент за счет новых востребованных и качественных продуктов.

IEK GROUP

Притягивать таланты

Желаем компании ЭТМ притягивать и удерживать таланты, чтобы ярко блистать на электротехническом рынке и креативно продвигать качественную продукцию – такую, как электротехника IEK.

EKF

Задавать темп всему рынку

Хотим пожелать задавать темп всему рынку, чтобы развивать электротехническую отрасль, быть примером сильного игрока, укреплять лидерские позиции, добиваться высоких результатов!

КОНКОРД

Создавать свою победу

Компания ЭТМ, строго следуя нормам законодательства, развивая клиентский сервис и активно используя информационные технологии, стала уникальным явлением на рынке РФ. Хотим пожелать компании и всему коллективу создавать свою победу так же энергично и целеустремленно, как и предыдущие 30 лет!

Идти вперед и побеждать

Поздравляем компанию ЭТМ с юбилеем! Пусть на вашем пути не будет остановок, а любые препятствия с легкостью преодолеваются дружной командой. Стабильности, креативности и свежих сил вам, чтобы идти вперед и побеждать! Желаем уверенного движения и реализации грандиозных планов!

Предлагать новые сервисы

Желаем быть на одной волне со своими клиентами, развиваться, предлагать новые сервисы, расширять ассортимент и делиться неисчерпаемой энергией созидания!

Быть всегда на шаг впереди

Мы видим, как вы продолжаете усердно трудиться, преодолевать преграды и внедрять инновации. Желаем ЭТМ и впредь быть всегда на шаг впереди – в принятии смелых решений и в создании выгодных условий для компаний-вендоров!

Укреплять позиции

ЭТМ – пример впечатляющего развития и успеха. Компания строит новые логистические комплексы, открывает точки продаж, создает рабочие места, дает людям уверенность в будущем. Желаем процветать и расти, укреплять завоеванные позиции, осуществить намеченные планы.

Процветать и расти

Сердечно поздравляем компанию ЭТМ с 30-летним юбилеем и желаем процветания, стабильного роста и непревзойденных успехов! Гордимся нашим многолетним и плодотворным партнерством!

Сохранять стабильность

Поздравляем одного из наших самых продвинутых и интеллектуальных партнеров! Желаем по-прежнему оставаться современной, уверенной и стабильной компанией, находить энергию для дальнейшего развития. Только вперед!

Выходить на новые рынки

Поздравляем с 30-летием и желаем легко выходить на новые рынки: стремительно завоевывать популярность в новых регионах и сегментах продаж, расширять рынки сбыта. Быстрого и стабильного роста!

Стремиться к новым высотам

С юбилеем, ЭТМ! Для нашей компании вы являетесь ключевым партнером на рынке систем безопасности. 30 лет – это только начало, пусть компания стремится к новым высотам подобно ракете, устремленной в космос к неизведанным мирам!

Укреплять партнерские отношения

Компания – это прежде всего сотрудники, поэтому мы желаем ЭТМ-овцам крепкого здоровья, счастья, профессиональных успехов и личного благополучия. Пусть у ЭТМ будет больше надежных, проверенных партнеров, сотрудничество с которыми будет приносить успех и задавать новые темпы развития!

Создавать будущее

Поздравляем компанию ЭТМ с юбилеем и желаем не только оперативно реагировать на запросы рынка, но постоянно идти вперед, внедряя самые современные решения. Давайте создавать будущее вместе!

Оставаться лидером и быть примером

ЭТМ – лидер отрасли и пример успешного развития для других компаний. За 30 лет вы достигли впечатляющих результатов. Желаем вам дальнейшего процветания и вдохновения на пути к новым вершинам!

Творить историю

Сердечно поздравляем компанию ЭТМ с 30-летним юбилеем! Желаем успеха в любых начинаниях, стабильной, уверенной и надежной работы, здоровья и оптимизма. Уверены, что вы способны вписать в историю компании еще множество славных страниц!

Достичь новых высот

Пусть ваша компания не знает ни кризисов, ни сложных ситуаций, а для процветания и успеха не будет никаких помех. Желаем достичь новых высот, сохранить и приумножить число надежных партнеров и реализовать все самые смелые замыслы.

Расти еще быстрее

Пусть приобретенный ценный опыт и высокие результаты работы с каждым годом помогают вам расти еще быстрее. Успехов и процветания вам и вашему бизнесу!

Формировать тренды

Желаем новых планов и побед, укрепить свои позиции на рынке, продолжать формировать тренды и оставаться в центре событий, сохранить лидерство долгие годы и выбирать надежных партнеров, с которыми возможна реализация самых смелых проектов.

Достигать успеха

Поздравляем ЭТМ с юбилеем и благодарим за ежедневный вклад в расширение рынка электротехники и инженерных систем, за то, что делаете его более открытым для всех участников. Желаем постоянного развития, и пусть всем новым делам и начинаниям сопутствует успех.

Стремиться к большему

Желаем, чтобы в ЭТМ, достигнув одной вершины, не останавливались и стремились к большему. Ведь именно так поступают лидеры. Пусть и дальше, несмотря на все опасности и риски, компании удается покорять новые вершины и расти быстрее рынка!

Быть на одной волне с клиентами

Активно развиваться, двигаться навстречу победам, опережая конкурентов с помощью опыта, связей и надежных партнеров. Пусть впереди будут новые юбилеи, чтобы праздновать их вместе!

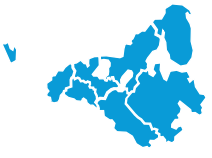
Наши самые преданные клиенты

В этом выпуске мы представляем несколько компаний, которые работают с ЭТМ вот уже 10, 15 и даже 20 лет. Возможно, наше сотрудничество длится и дольше, но сейчас уже сложно восстановить эти события. За что эти клиенты-долгожители ценят ЭТМ, чего желают нашему коллективу в юбилейный год? Какие из этих предприятий уже начали самостоятельно заказывать материалы и оборудование в сервисе iPRO, а с кем еще есть потенциал для углубления сотрудничества?

Эти примеры долгосрочного взаимодействия показывают, что даже в конкурентной среде и меняющихся условиях можно и нужно удерживать клиента.

Какой видят компанию ЭТМ те, кто остается верен ей из года в год? Они отмечают гибкость, надежность, профессионализм и глубокое знание своего ассортимента. Вот те качества, которые стоит развивать и отдельным сотрудникам, и компании в целом.

Северо-Запад



ЗАО «ПЭК»

Работают с ЭТМ: с 1999 года

Профиль: электромонтажная организация

Работают в полном цикле: да

Ценят в ЭТМ: договорные условия, наличие персонального менеджера и ценообразование

Пожелание: развития и здоровья сотрудникам!

Beck & Pollitzer

ООО «Бек энд Поллитцер»

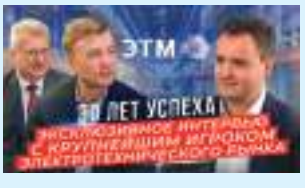
Работают с ЭТМ: с 1994 года

Профиль: монтаж сборных и монолитных железобетонных и прочих конструкций

Работают в полном цикле: да

Ценят в ЭТМ: распределенные отгрузки и единый договор

Пожелание: процветания и стабильности!



Топ-менеджеры компании ЭТМ дали откровенное большое интервью Евгению Ойстачеру – управляющему партнеру EKF и ведущему видеоблогеру электротехнического рынка. Сам Евгений говорит, что добивался этого эксклюзива три года. Зато смог спросить руководителей ЭТМ обо всем: как начиналась компания, как строится их день, какие у них планы на будущее, какие есть проблемы и вызовы, на какие тренды стоит смотреть внимательнее.

Центр

ООО «КИПмонтаж»

Работают с ЭТМ: с 2005 года

Профиль: электромонтажная организация

Работают в полном цикле: да

Ценят в ЭТМ: большие логистические возможности, iPRO, умение слышать вопрос и решать проблему клиента

Пожелание: чтобы добиваться важных целей с каждым разом становилось все проще, великолепных идей, крупных доходов и широких возможностей!

ГК «Единство»

Работают с ЭТМ: с 2006 года

Профиль: застройщик

Работают в полном цикле: нет

Ценят в ЭТМ: оперативность поставок, высокую скорость обработки заявок, индивидуальный подход

Пожелание: успехов!

ООО ОХК «Щекиноазот»

Работают с ЭТМ: с 2006 года

Профиль: предприятие химической промышленности

Работают в полном цикле: нет

Ценят в ЭТМ: ассортимент, оперативность, ценовое предложение, складской запас, индивидуальный подход

Пожелание: оставаться таким же надежным партнером!

Юг

Злата

Работают с ЭТМ: с 2005 года

Профиль: предприятие по производству электромонтажных изделий

Работают в полном цикле: нет

Ценят в ЭТМ: ассортимент, оперативность, ценовое предложение, складской запас, индивидуальный подход

Пожелание: счастья, процветания и профессионального роста!

ООО «Проектэлектромонтаж»

Работают с ЭТМ: с 2003 года

Профиль: предприятие по производству электромонтажных изделий

Ценят в ЭТМ: ассортимент, оперативность, ценовое предложение, складской запас, индивидуальный подход

Пожелание: процветания, расти дальше и развиваться!

Урал

Русэнегро

Работают с ЭТМ: с 2001 года

Профиль: электромонтажная компания

Работают в полном цикле: да

Ценят в ЭТМ: большой ассортимент и товарный запас, оперативную логистику, наличие персонального менеджера

Пожелание: развиваться вместе со своими клиентами

АО «Курганский завод электромонтажных изделий»

Работают с ЭТМ: с 2000 года

Профиль: предприятие по производству электромонтажных изделий

Работают в полном цикле: нет

Ценят в ЭТМ: компетентность, своевременную помощь и выполнение оговоренных сроков поставки

Пожелание: прибыльных сделок и умных сотрудников, становиться с каждым годом крупнее и богаче!

Поволжье

ПАО «КуйбышевАзот»

Работают с ЭТМ: с 2001 года

Профиль: предприятие химической промышленности

Работают в полном цикле: нет

Ценят в ЭТМ: ассортимент, отлаженную работу от заявки до поставки, гибкие коммерческие условия

Пожелание: оставаться лучшими и реализовать все задуманные проекты, первыми внедрять новейшие технологии работы с клиентами!

ПАО «ТОАЗ»

Работают с ЭТМ: с 2001 года

Профиль: предприятие химической промышленности

Работают в полном цикле: нет

Ценят в ЭТМ: ассортимент, компетентный персонал, быструю обратную связь и гибкую ценовую политику

Пожелание: продолжать держать высокую планку лидера, задавать вектор развития!

Сибирь

АО «ЕВРАЗ ЗСМК»

Работают с ЭТМ: с 2009 года

Профиль: предприятие металлургической и горнодобывающей промышленности

Работают в полном цикле: нет

Ценят в ЭТМ: надежность, высокое качество обслуживания, сервис iPRO как инструмент работы технических специалистов

Пожелание: развития и роста по всем направлениям!

АО «СибЭлектроМонтаж»

Работают с ЭТМ: с 2008 года

Профиль: управляющая строительная компания

Работают в полном цикле: нет

Ценят в ЭТМ: надежность, поставку товаров в срок, поддержку в любой ситуации

Пожелание: процветания, роста доходов и новых достижений!

Юбилей ЭТМ: как это было в Петербурге и регионах

Юбилейный год прошел под девизом «Объединяя страну и партнеров» – мы вместе сделали из своего дня рождения повод для новых встреч с клиентами и производителями по всей стране.

21 сентября 2021 года мы официально отметили 30-летие и перешли к новому этапу своей истории. Как праздновали юбилей в центральном предприятии и как его отмечали в регионах – читайте в нашем материале.

Награждение руководителей

Награждение сотрудников

Центральное предприятие, Санкт-Петербург

С самого утра у сотрудников центрального предприятия было отличное настроение.

Руководителей компании поздравил председатель совета директоров ЭТМ Александр Николаевич Кукса. Десятки сотрудников из разных отделов были отмечены за личный вклад в развитие ЭТМ. Они получили памятные грамоты от генерального директора компании Сергея Владимировича Миронова и директора по персоналу Андрея Владимировича Королева.

Затем сотрудники центрального предприятия (ЦП) отправились в «Чаплин-Холл» в отеле «Санкт-Петербург» на праздничную вечернюю программу, которая включала премьеру мюзикла «ЭТМ – Это Твоя Мечта» и поздравления от подразделений ЦП.

Спектакль, поставленный с участием профессиональной театральной команды, повествует о двух незадачливых сотрудниках компании, которые по случайности попали в 1991 год и прошли все этапы становления ЭТМ вместе с основателями, начиная от первых контрактов и бартера и заканчивая открытиями логистических центров и запуском сервиса iPRO.

Сценарий мюзикла «ЭТМ – Это Твоя Мечта» был написан российским поэтом-драматургом Константином Рубинским, постановка режиссера Натальи Индейкиной. Роли исполнили профессиональные актеры, в частности, роль С. В. Миронова исполнил заслуженный деятель искусств Российской Федерации Вячеслав Штыпс.

Посмотреть запись мюзикла вы можете, перейдя по QR-коду ниже.

Танец ЭТМовцев из спектакля

Соло iPRO из спектакля

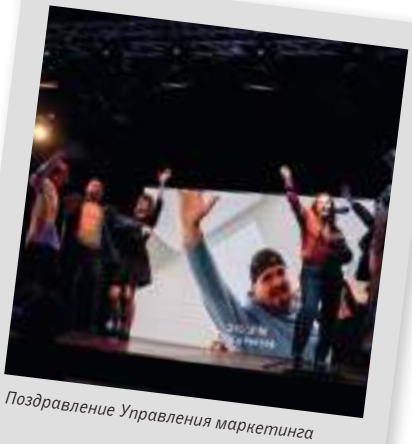
Заздравная из спектакля

После спектакля генеральный директор и директор по персоналу вручили благодарности сотрудникам, которые работают в компании более двадцати лет (подробнее об этом – на стр. 3–7).

Затем все переместились в банкетный зал, где смогли в неформальной обстановке пообщаться и сделать фотографии в фотозоне.

Сотрудники всех подразделений компании записали креативные видеоролики и творческие концертные номера, в которых также поздравили ЭТМ с тридцатилетием. Не обошлось без юбилейного торта и танцев под живую музыку.

Поздравление Дивизионов центрального предприятия



Поздравление Управления маркетинга

Празднование в регионах

Во всех регионах празднование началось с официального онлайн-обращения генерального директора. Сергей Владимирович поздравил коллег, поблагодарил за работу и рассказал о планах на будущее. (подробнее – на стр. 2) После торжественной речи сотрудники получили юбилейные памятные значки «30 лет ЭТМ». Коллективы региональных кустов также стали зрителями спектакля – благодаря эфиру, организованному с места событий в Петербурге. Затем всех ждал праздничный фуршет и награждение лучших сотрудников подразделений.

За последние два года мы научились и работать, и праздновать вместе, несмотря на расстояния и разницу часовых поясов. Так что справлять следующий юбилей готовы даже с помощью сеанса космической связи!

Северо-Запад

Юг

Центр

Урал

Сибирь

Поволжье

История компании

За 30 лет компания ЭТМ прошла путь от фирмы из нескольких сотрудников к бизнесу федерального масштаба с многотысячным коллективом и широкой географией присутствия.

1990-е. Заложить основу лидерства

Первое десятилетие работы компания училась взаимодействовать с производителями и клиентами, осваивала азы работы с товаром, учета и логистики. Очень быстро стало понятно, что бизнес можно и нужно масштабировать, делать общероссийским.

Ассортимент

Цепочки сбыта и снабжения, сформированные в советское время, были разорваны. Нужно было налаживать связи с поставщиками. Первым поставщиком ЭТМ стал завод «Электрокабель». Затем компания стала работать с Курским электроаппаратным заводом и шведским брендом Eljo, а затем и с другими лидерами рынка электротехники.

Продукция этих брендов стала востребованной, потому что люди стремились обновить интерьер квартир и использовали современные электроустановочные изделия. Они стали важной частью понятия «евроремонт».

Торговля по каталогам

Во всем мире была популярна торговля по каталогам. Компания ЭТМ и тут не осталась в стороне. Именно каталоги стали прообразом базы данных, которую сегодня мы знаем как сервис iPRO.

Взаиморасчеты

Отдельной проблемой в 90-е было отсутствие оборотных средств у предприятий. Торговать приходилось без денег – по бартеру. На иллюстрации – пример подлинной бартерной схемы из истории компании.

Региональное развитие

Компания быстро вышла за пределы Санкт-Петербурга и открыла первые региональные офисы продаж в других городах.

Это решение заложило основу развития компании как крупного федерального игрока.

В ходе работы первых офисов были сформированы технологии продаж, логистики и менеджмента. Вместе с торговой начала складываться и логистическая инфраструктура компании.

Курсанты училища им. Ленсовета, в центре – А.Н.Кукса, справа сидит А.В.Лебедев.

Истоки компании следует искать еще в 80-х годах, когда основатели и многие из текущих руководителей компании учились и преподавали в Ленинградском высшем военно-инженерном училище связи имени Ленсовета.

Первый магазин ЭТМ в Санкт-Петербурге, переулок Гривцова

Офис продаж ЭТМ в Вологде

Внимание, вопрос!

1. Как был реализован складской учет в ЭТМ до внедрения компьютерной системы?

Варианты ответов:
1) с помощью перфокарт;
2) с помощью NS2000;
3) с помощью бумажных карточек.
Ищите правильный ответ на стр. 20

2000-е. Выстроить компанию в масштабах всей страны

Нулевые годы прошли под знаком регионального развития и формирования широкого ассортимента в электротехнике. В ЭТМ учились современным логистическим технологиям, сегментировали клиентов и создавали различные форматы точек продаж.

Региональное развитие

В 2000-е компания ЭТМ расширила географию присутствия за счет центра и юга России, упрочила свои позиции в Поволжье и уральском регионе.

Логистика

Шел 2004 год. Продажи росли, в Петербурге работал успешный флагманский офис продаж на улице Заозерной, где клиенты могли приехать и сразу же получить товар.

Но из-за размеров склада при офисе ассортимент товаров был ограничен.

Руководство приняло решение об изменении модели работы: склад должен стать централизованным, а заказы – комплектоваться сразу для всех офисов продаж.

Новый принцип «работы с комплектами» пришлось объяснять и клиентам, и сотрудникам, ведь теперь заказы нужно было получать на следующий день. Не все приняли эти изменения легко.

Зато ассортимент удалось расширить и, таким образом, была заложена основа для масштабирования бизнеса ЭТМ.

Автоматизация

Учетная система ЭТМ теперь обменивалась данными с WMS – warehouse management system, системой управления складом.

Ассортимент

Освоив работу с кабелем и наиболее ходовыми позициями установочного электрооборудования, компания стала расширять состав товарных групп и насыщать их разнообразным и внимательно отобранным ассортиментом электротехники во всех ценовых категориях.

Продажи

Стало понятно, что предприятия и физические лица должны обслуживаться отдельно, что у разных клиентов свои мотивы, уровень знаний, им нужен разный ассортимент.

Начался процесс сегментации клиентов – для постановки целей, обучения менеджеров, развития сервисов, управления ценообразованием.

Клиенты

Юридические лица

- Промышленные предприятия
- Монтажные организации
- Дистрибьюторы
- Предприятия по сборке щитового оборудования
- Предприятия инфраструктуры

Частные лица

Сегментация физических лиц – это «ноухау» компании. Просто и эффективно. Только два вопроса и четыре категории клиентов.

Анкетирование:

Закупаете для себя?
- да
- нет

Будете монтировать сами?
- да
- нет

- Монтажник
- Заказчик
- «Самоделкин»
- Снабженец, бригадир

Со временем менеджеры прямых продаж получили специализацию в соответствии с целевой клиентской группой.

Управление

С ростом присутствия в регионах руководство компании пришло к идее двухуровневой системы управления.

В ЭТМ появляются региональные центры, где сосредоточены оперативные функции управления продажами, логистикой, персоналом, а также бухгалтерия и взаимодействие с поставщиками.

Такая структура позволила сделать управление в компании более качественным с точки зрения скорости принятия решений и адаптации к местным условиям в различных регионах.

Слеты

Сотрудников отдельных офисов из разных городов нужно было сделать частью одного коллектива.

Юрий Илясов, который занимал тогда пост регионального управляющего в Поволжье, решил провести региональный слет – праздник для сотрудников с веселыми выступлениями и спортивными соревнованиями.

Вскоре этот формат сделали общекорпоративным. Слеты проводятся по регионам ежегодно, в них участвуют лучшие сотрудники.

Внимание, вопрос!

2. Кто из руководителей ЭТМ придумал анкету для сегментации клиентов – физических лиц?

Варианты ответов:
1) нынешний директор по безопасности;
2) нынешний финансовый директор;
3) нынешний директор по логистике.

От 2010-х к будущему: курс на цифровизацию

К началу 2010-х компания сформировала торговую и складскую инфраструктуру, стала лидером в обеспечении клиента электротехнической продукцией.

В новом десятилетии компании предстояло решать новые задачи: развитие ассортимента в сфере инженерных систем и работа с партнерами и клиентами в цифровой среде.

Ассортимент

- 2010 год – запуск направления «Системы безопасности».
- 2014 год – запуск направления «Крепеж».
- 2015 год – старт продаж инженерной сантехники.
- 2019 год – внедрение дивизионов по товарным направлениям.
- 2020 год – выделение «Промышленного оборудования» в отдельный дивизион, новое товарное направление «Инструмент».

Клиентский сервис

Настало время сделать торговые залы более удобными для клиентов.

Сплошную развеску заменили стенды по товарным группам, появились зоны отдыха, терминалы самообслуживания. Свои двери открыли новые флагманские офисы.

Проектные продажи

Компания ЭТМ научилась выстраивать отношения с клиентом в долгосрочной перспективе: взаимодействовать с инвесторами, застройщиками, генподрядчиками, подключаться на этапе проектирования, помогать сформировать бренд-лист будущего проекта.

Запсибнефтехим — один из крупнейших объектов в портфолио проектных поставок ЭТМ

Дополнительные сервисы

Специалисты ЭТМ накопили опыт проектной работы и смогли предложить клиенту новую услугу – проектные расчеты.

Постепенно проектные компетенции в ЭТМ росли еще больше. В 2020 году компания объявила о том, что готова проводить проектные работы и разрабатывать проектно-сметную документацию под ключ. Компания стала членом СРО «Объединение проектировщиков».

Открытие флагманского офиса ЭТМ в Химках, Москва

Сервис iPRO

Сервис iPRO изначально был основан на взаимодействии ЭТМ с партнерами – производителями оборудования.

Создателям сервиса удалось совершить настоящий прорыв – сделать так, чтобы информационные системы ЭТМ и производителя взаимодействовали в автоматическом режиме.

Возможности iPRO росли с каждым годом: теперь сервис использовался не только для заказов, но и для поиска технических решений, он помогал быстро подбирать и приходовать товар. iPRO стал рабочим инструментом для различных сотрудников на стороне клиента и для менеджера по продажам ЭТМ.

Компания ЭТМ стремилась сделать iPRO частью бизнес-процессов клиента. Для этого в сервисе появился Центр принятия решений. Такая функция позволила настраивать права пользователей и формировать цепочки согласования заказа.

Объем функций и данных, которые сегодня доступны пользователю сервиса iPRO, не имеет аналогов в России.

Внимание, вопрос!

Какой аббревиатурой называли сервис iPRO в начале?

Варианты ответов:
1) СИЗ – система интернет-заказов;
2) ИС – информационный сервис;
3) АИС – автоматизированная информационная система.

Празднуем с клиентами: события 2021 года

Сложно поверить, но в юбилейный год компания ЭТМ провела несколько сотен (!) мероприятий для клиентов и партнеров. Частные монтажники участвовали в конкурсах и посещали мастер-классы, а руководители предприятий общались на юбилейных конференциях. Юбилейная тема помогла объединить выгоду с интересным досугом для всех категорий клиентов.

Юбилейные конкурсы

У клиентов ЭТМ в юбилейный год был шанс выиграть отличные призы от наших партнеров-производителей, и более 9 тысяч предприятий и 3 тысяч частных клиентов этим шансом воспользовались. Мы информировали о конкурсах на юбилейном сайте **30.etm.ru**.

Частным клиентам компания ЭТМ предложила стать лидерами по объему закупок и получить за это ценные призы: велосипеды, ноутбуки, электросамокаты, смартфоны и другие полезные гаджеты. Один из главных призов (электроскутер) уже нашел своего владельца: им стал частный монтажник Антон Антоненко. Вручение прошло в Санкт-Петербурге при участии технико-коммерческого представителя компании EKF Дмитрия Пушкарева и регионального директора ЭТМ Бориса Федотова.

Приз нашел своего победителя

Для юридических лиц были организованы свои конкурсы. В список призов попали велосипеды, ноутбуки, электросамокаты, а также сертификаты номиналом до 500 000 рублей. В число финалистов вошло более 100 компаний, а всего в юбилейных конкурсах приняло участие более 12 тысяч предприятий и частных клиентов.

Форумы юбилейного года

В 2021 году мы провели пять Форумов электротехники и инженерных систем. Москва, Екатеринбург, Новосибирск, Самара и Ростов-на-Дону приняли 9727 гостей, а в экспозиции и деловой программе в сумме участвовали 394 поставщика. Посетители Форумов смогли принять участие в 119 семинарах, 86 мастер-классах и 50 конференциях.

Форум в Москве прошел в Гостином дворе – одной из самых престижных выставочных площадок столицы

Мероприятия для частных лиц

Для профессиональных монтажников в 2021 году было проведено более 120 мероприятий в онлайн и очном формате. Производители рассказывали об особенностях использования оборудования, новинках и технических решениях. Зрителями и участниками таких мероприятий стали более 5000 человек.

Участники конференции с памятными подарками

Юбилейные конференции

Для корпоративных клиентов в 2021 году компания ЭТМ организовала более 50 юбилейных конференций в особом – праздничном – формате: микс деловой и развлекательной программы. Гостями стали 4265 руководителей и других лиц, принимающих решения, а также 22 представителя производителей. Гости смогли принять участие в семинаре, обсудить вопросы отрасли, а также побороться за победу в конкурсах и пообщаться в неформальной обстановке. Таким образом, в ЭТМ целый год праздновали юбилей вместе с клиентами.

Есть контакт!

Впервые в истории ЭТМ вместе с портнерами – Schneider Electric, Rayhem и Milwaukee – компания ЭТМ организовала всероссийский конкурс электромонтажников «Есть контакт».

Участники отборочного тура в Санкт-Петербурге

250 участников из 10 городов смогли принять участие в конкурсе на звание профессионалов электромонтажа. В качестве конкурсного задания участники должны были выполнить сборку электрооборудования и монтаж теплого пола, а затем презентовать свое техническое решение. В каждом городе было три призовых места, а команда, которая становилась лучшей в своем городе, могла сразиться за суперприз – путешествие в Приэльбрусье.

Конкурс проходил в Санкт-Петербурге, Воронеже, Новосибирске, Челябинске,

Ростове-на-Дону, Москве, Самаре, Екатеринбурге, Казани и Краснодаре.

По итогам изучения результатов голосования ВКонтакте и публикаций в Инстаграм победителями конкурса стали:
1 место: команда из Екатеринбурга;
2 место: команда из Санкт-Петербурга;
3 место: команда из Казани.

Победители конкурса в путешествии в Приэльбрусье

Горная прогулка победителей конкурса

Кубок европейских чемпионов по регби-7

В юбилейный год не обошлось и без спортивных мероприятий. Наша компания стала генеральным спонсором Кубка европейских чемпионов по регби, который состоялся в сентябре в Санкт-Петербурге. В битве за победу сражались команды из 22 стран, а клиенты и партнеры ЭТМ смогли насладиться зрелищной игрой и отлично провести время.

Среди официальных гостей были 40 клиентов и четыре спонсора: ABB, DKC, Schneider Electric и IEK. В программе для клиентов, помимо самих игр, была экскурсия в ЛЦ Шушары, где представители ЭТМ рассказали об особенностях хранения и транспортировки товаров и оборудования. Также гостей ждала авторская экскурсия на теплоходе и банкет.

Памятный мяч с логотипами спонсоров

На фото, слева направо:
Александр Николаевич Кукса, председатель совета директоров компании ЭТМ,
Сандро Бергамо, член совета директоров ДКС,
Дмитрий Николаевич Колпашников, генеральный директор ДКС, с супругой.

В ЭТМ существуют целые династии, когда мама или папа работают в компании, а затем дети становятся их коллегами. По всей компании это уже несколько десятков, и ниже мы привели несколько конкретных примеров.

Центральное предприятие

Мать – Бакулина Марина Евгеньевна, старший бухгалтер-кассир.
Сыновья – Бакулин Виталий Витальевич, директор по ИТ, и Бакулин Максим Витальевич, начальник отдела сопровождения ИТ.

Отец – Гордзей Родион Вячеславович, начальник отдела управляющих отраслевыми проектами.
Сын – Гордзей Роман Родионович, товарный менеджер.

Центр

Мать – Гончарова Галина Владимировна, специалист группы заказов и контроля.
Сын – Гончаров Евгений Алексеевич, начальник отдела УЭО.

Отец – Краснов Виктор Анатольевич, Управляющий по работе с ключевыми клиентами.
Дочь – Краснова Юлия Викторовна, начальник отдела СБ и СКС.

Юг

Отец – Пронченко Роман Игоревич, директор по продажам.
Дочь – Пронченко Анастасия Игоревна, менеджер по работе с рекламациями.

ЦП/Северо-Запад

Отец – Пензев Александр Викторович, директор по проектной работе.
Сын – Пензев Денис Александрович, начальник ОП-7 Санкт-Петербург.

Поволжье

Мать – Архипцева Татьяна Валентиновна, региональный менеджер канала обслуживания клиентов ВТЦ-1 Дзержинск.
Сын – Архипцев Дмитрий Сергеевич, начальник ОП-3 Самара.

Мать – Нуруллина Сария Дамировна, уборщик помещений ОП-1 Казань.
Отец – Нуруллин Самат Салихович Кладовщик ОП-11 Казань.
Дочь – Нуруллина Лилия Саматовна, администратор продаж ОП-1 Казань.
Сын – Нуруллин Ленар Саматович, менеджер отдела прямых продаж ОП-2 Казань.

Сибирь

Отец – Баранов Александр Александрович, заместитель начальника СЭБ.
Сын – Баранов Дмитрий Александрович, комплектовщик ГОК.

Урал

Мать –Чернух Наталья Борисовна, менеджер отдела прямых продаж, ОП-1 Екатеринбург.
Дочь – Власова Евгения Олеговна, администратор продаж, ОП-1 Екатеринбург.

Династии ЭТМ

Об одной из трудовых династий ЭТМ мы решили рассказать подробнее – это династия Балакиных. Николай Федорович Балакин начал свой путь в компании с должности менеджера по продажам в Нижнем Новгороде и дошел до позиции директора регионального центра Урал. Посвятил компании почти 20 лет жизни и стал одной из ее ключевых фигур.

К несчастью, в 2020 году Николая Федоровича не стало, но светлая память о нем жива в сердцах коллег, и он навсегда останется в истории ЭТМ.

Об отце и о себе рассказывает Николай Николаевич Балакин, управляющий каналом прямых продаж по ЦКГ «Промышленные предприятия».

Н. Ф. Балакин, отец

Н. Н. Балакин, сын

Как отец оказался в ЭТМ?

Наша семья жила в небольшом городе в Свердловской области. На дворе были девяностые, мы жили неплохо, отец был предпринимателем, у него был большой магазин авто- и мототоваров, бытовой химии, свой автопарк. В какой-то момент мы решили переехать в Нижний Новгород: отец понимал, что в большом городе больше возможностей, да и сам он был из Нижегородской области.

Мы продали свой дом и уже нашли новый в Нижнем, но за день до покупки случился дефолт 1998 года и цена нового дома подскочила в разы. Чтобы расплатиться, отцу пришлось продать оставшийся бизнес и начинать все с нуля.

В 2001 году в Нижнем Новгороде открылся офис продаж ЭТМ. Отец уже разобрался с долгами, но открывать новый бизнес не хотел, искал стабильности. Устроился менеджером по продажам, их всего на область было пять человек, вместе закрывали целый регион: Нижегородскую и Владимирскую области, Мордовию – работали в первую очередь с крупными промпредприятиями.

Какой вам запомнилась работа отца?

Мне тогда было лет 16–17, отец много бывал в командировках, я часто просил его брать меня на встречи. Пока отец ходил по производству и общался с клиентами, я ждал его в машине. На обратном пути он делился своими впечатлениями, говорил, как надо поступить, чтобы закрыть потребность заказчика, организовать логистику. По сути эти поездки стали моим первым опытом работы с промпредприятиями.

Что происходило в те годы с компанией ЭТМ?

Вначале не было логистических центров, раз в неделю из Петербурга приезжала машина с материалами. Помню, как мы с отцом вместе с семьями сотрудников помогали обустраивать склад. Было ощущение, что у компании большое будущее. То, что еще вчера было невозможно, происходило сегодня или завтра.

Как развивалась карьера отца?

Отец очень любил общение с клиентами, поэтому, когда ему предложили возглавить офис продаж, он поначалу отказался. Но потом передумал. А затем он поехал назад на Урал – сначала стал директором по продажам, а потом директором регионального центра.

У входа в ЛЦ Екатеринбург

Как ему работалось в Екатеринбурге?

Отец всегда любил землю и благоустройство. Он с гордостью рассказывал, как они с мамой сажали деревья возле здания ЛЦ, обустраивали альпийскую горку. Кстати, все это существует до сих пор.

Он воспринимал уральский куст как свое хозяйство, где за всем должен быть присмотр, был хозяином, у которого сердце болит за каждую мелочь. Люди вспоминают его. Многие уральцы ему признательны: он принимал их на работу, обучал и развивал.

Как получилось, что вы тоже оказались в ЭТМ?

Уже с 16 лет я подрабатывал в ЭТМ. Был грузчиком, охранником, помогал продавцам. Мне было понятно, как все работает. В 18 лет без каких-либо консультаций с отцом я пришел в компанию на должность менеджера по продажам.

Как отец отреагировал на это?

Он узнал не сразу, я хотел убедиться, что мне это подходит, что я действительно могу продавать. Когда признался, отец сказал: вот это правильно, теперь у нас в семье два ЭТМ-овца.

Как вы считаете, почему в ЭТМ так много династий?

Думаю, что люди верят в будущее компании и идут туда, где есть возможность развиваться и расти.

Юбилейный креатив: сотрудники ЭТМ соревнуются и побеждают

Юбилейный год был наполнен событиями. Сотрудники приняли участие в творческих конкурсах и заработали классные призы. Показать свое мастерство они могли в ходе фотокросса, конкурса видеороликов, а для детей сотрудников прошел конкурс детского рисунка.

Фотокросс

Весь год разные подразделения компании принимали участие в креативном фотоконкурсе. Командам предлагалось выполнить пять заданий и прислать тематические фото в номинациях: «Как все начиналось: ЭТМ, 1991 год» «Мир. Труд. ЭТМ», «Супергерои ЭТМ», «Города ЭТМ! ЭТМ – объединяя страну и партнеров», «Юбилейный торт. ЭТМ 30 лет».

ЛЦ Шушары

Победителями стали команды, набравшие больше всего баллов, которые начислялись за выполнение условий конкурса.
За фотографию команда автоматически получала по 5 баллов и могла заработать дополнительные. Звание самого активного завоевал Поволжский куст, а победителями стали:
1-е место – ОП Новороссийск
2 место – ОП-2 Тюмень и ОП Малоярославец
3 место ОП-2 – Новосибирск.
Все победители получили грамоты и подарки.

ОП-10 Санкт-Петербург

ОП Барнаул

В конкурсе «Как все начиналось, ЭТМ 1991 год» участникам предложили представить себя в 1991 году в роли первооткрывателей компании. Задание «Мир. Труд. ЭТМ» было посвящено первомайским субботникам и уборке территории. В задании «Супергерои

ОП-2 Тольятти

ОП-4 Санкт-Петербург

ЭТМ» всем участникам предложили пофантазировать на тему, какие супергерои и антигерои могли появиться во вселенной ЭТМ.

Этап под названием «Города ЭТМ! ЭТМ – объединяя страну и партнеров» показал географию регионов присутствия ЭТМ.

«Юбилейный торт. ЭТМ 30 лет» стал заключительным заданием.

Чтобы посмотреть все фотографии, отсканируйте QR-код или перейдите в группу «Карьера и работа в ЭТМ» в социальной сети VK.

Конкурс видеопоздравлений

Еще одним юбилейным соревнованием стал конкурс видеопоздравлений. Участники должны были снять креативные видеопоздравления с юбилеем компании.

Чтобы посмотреть все видео, отсканируйте QR-код или перейдите в группу «Карьера и работа в ЭТМ» в социальной сети VK и перейдите в раздел «Видео».

Конкурс детского рисунка

В юбилейных торжествах также принимали участие дети сотрудников. Все участники получили призы, их работы размещены в отдельном альбоме сообщества «Карьера и работа в ЭТМ».

Рисунок Адели Рахимьяновой, 3 года, дочери Эдуарда Рахимьянова, МОПП ОП-1 Тюмень

Чтобы посмотреть все работы, отсканируйте QR-код или перейдите в группу «Карьера и работа в ЭТМ» в альбом «Конкурс детского рисунка» – нарисуй открытку «С днем рождения, ЭТМ»

Правильные ответы на вопросы в материале «История компании»:
вопрос №1 – 3; вопрос №2 – 3; вопрос №3 – 1.