Руководители ЭТМ о работе в новых условиях: компания может усилить свои позиции 2

Новые офисы и склады ЭТМ: как развивается инфраструктура компании 9

Компания становится поставщиком российского программного обеспечения 13

Скоро в отпуск: интересные места в России, где вы, возможно, еще не были 16

PRO ЭТМ
www.etm.ru
№ 43
Весна-2022
Корпоративное информационное издание ЭТМ

в ЭТМ умеют расти,

пока другие

только начинают адаптироваться

Как работать в новых условиях: отвечают руководители компании

Генеральный директор С. В. Миронов:

В этот сложный период мы должны усилить свои позиции

В мире и в стране происходят кардинальные изменения, рушатся цепочки глобальной кооперации, растет санкционное давление. В этих условиях нашей компании, как лидеру рынка, нужно поддержать и обеспечить развитие экономики страны за счет новых продуктов, помогать клиентам заместить непоставляемое оборудование западных брендов, подставить клиентам свое плечо. Для нас всех это серьезный вызов.

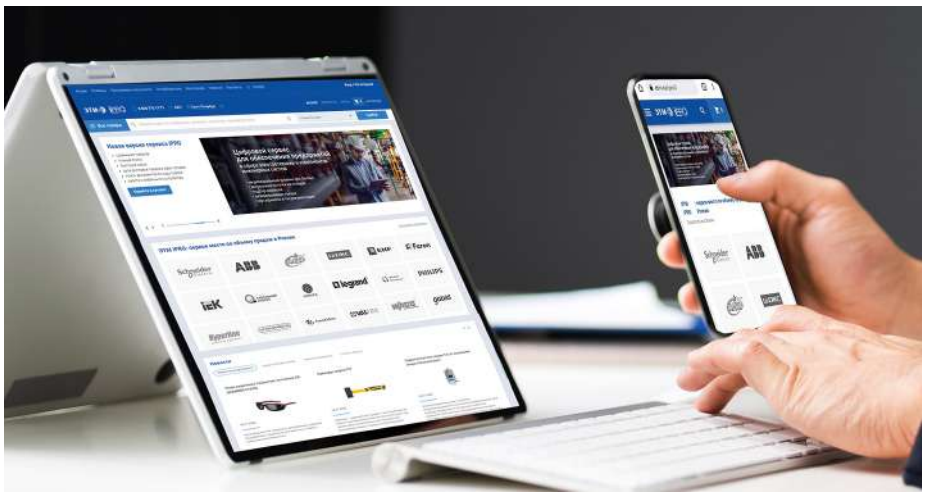
И все же есть и хорошие новости: ЭТМ имеет преимущества по сравнению с более мелкими игроками. В этот сложный период мы должны усилить свои позиции, увеличить долю в отдельных сегментах и регионах, поддержать высокий уровень сервиса для клиентов. Такой результат будет возможен только при высокой концентрации усилий, только в случае полной самоотдачи каждого.

Если нам удастся сохранить и преумножить доверие клиентов – это отразится и на благосостоянии сотрудников.

Я обращаюсь к менеджерам по продажам. Ваша задача – проговорить с каждым клиентом условия работы с ЭТМ, рассказать о нашей работе по развитию ассортимента, о возможностях обучения на наших мероприятиях, о сервисах по обеспечению поставки. Особое внимание уделите, пожалуйста, возможностям сервиса iPRO по подбору аналогов, пересчету ранее составленных спецификаций и смет.

Проджект-менеджерам необходимо актуализировать данные о проектах: важно четко понимать, какие из них поставлены на паузу, какие продолжаются. Наша задача – помочь клиентам в переходе на доступные в России бренды, сохраняя баланс между бюджетом и функциональностью оборудования.

Специалистам по логистике, сотрудникам коммерческих управлений и других подразделений необходимо сфокусироваться на обеспечении качества обслуживания на всех этапах (прием заказа, ответы на запросы, подготовка КП, комплектация, доставка и т.д.). Совершенствуя процессы и показывая стабильно высокий уровень сервиса, вы решаете задачу повышения лояльности клиентов.



Давайте работать вместе: для страны, для компании и для успешного будущего каждого из нас. **Я верю в нашу команду №1!**

Финансовый директор А. В. Лебедев:

Мы постоянно контролируем и оптимизируем ключевые параметры бизнеса

Любой кризис – это новые возможности, чтобы развиваться и становиться устойчивее, наращивать свое присутствие на рынке. То, что происходит – болезненно, но не фатально.

Компания входит в сложный период, но входит с товарным запасом, который не сопоставим по объему и сбалансированности с тем, что есть у конкурентов.

У нас хорошие рабочие отношения с поставщиками и партнерами, в том числе с банками.

Мы выбираем надежные финансовые организации, и они нас поддерживают: кредитуют по прежней процентной ставке.

Наши зарплатные проекты, в рамках которых сотрудники получают деньги на банковские карты, надежно защищены.

Чтобы сохранить устойчивость, мы постоянно контролируем и при необходимости оптимизируем ключевые параметры бизнеса: распределение человеческих ресурсов, присутствие в регионах, ассортимент, пул поставщиков.

Ни о каких сокращениях персонала, увольнениях речи нет. Найм по многим направлениям продолжается.

Уникальных, незаменимых товаров в нашем основном ассортименте нет – всегда можно подобрать аналоги у других брендов. Мы в плановом порядке работаем над расширением наших складских комплексов.

Перемены, испытания – повод работать лучше и достигать большего.

Заместитель генерального директора, директор по продажам С. Д. Волювач:

Поможем клиентам создавать и наращивать производственные мощности в России

Производители электротехники и инженерных систем сейчас адаптируются к новым условиям, импортозамещение получило новый импульс.

Не только готовые изделия будут иметь маркировку «Сделано в России», но и большинство комплектующих для них.

Соответственно, в России появятся новые производства и новые рабочие места.

Что же касается нашей роли в происходящих процессах, то мы по-прежнему видим востребованность услуги компании ЭТМ по поставке электротехники и инженерных систем со стороны наших клиентов.

И по-прежнему мы готовы обеспечить лидирующий уровень качества этой услуги, включая ассортимент, логистику поставки, кредитное плечо, оптимальные цены.

Уверен, что профессионализм сотрудников компании ЭТМ (продавцов, коммерсантов, логистов, кладовщиков, IT-специалистов и всех остальных) поможет развивать и совершенствовать услугу компании ЭТМ в этих новых условиях.

Директор по маркетингу Д. Г. Петруненко:

Компания ЭТМ продолжит свою работу по продвижению

В прошлом году мы отметили 30-летие ЭТМ и открыли музей компании. В нем есть стенд, посвященный преодолению кризисов: 1998, 2008, 2014… Опыт работы в сложных ситуациях мы отразили в музее в виде памятки. Тогда мы думали, что анализируем прошлое, но, оказалось, речь о настоящем. Все кризисы мы проходили, руководствуясь принципами:

- **Действовать быстро.**
- **Определять условия продажи товара, думая о том, когда и по какой цене придет следующая партия.**
- **Максимально сохранять команду.**
- **Повышать надежность возврата кредитных средств от клиентов.**

Памятка по поведению в кризис в музее ЭТМ

В нынешней ситуации есть новые задачи – это поиск замен выбывшего ассортимента, помощь ЭТМ в адаптации новой для клиента номенклатуры в его процессы, более точечное и конкурентное ценообразование на уровне ЦКГ исходя из потенциала клиентов SAB.

Компания ЭТМ продолжит свою работу по продвижению совместно с производителями – Форумы, Дни монтажника и энергетика, конференции, Бизнес-драйвы – эти и другие офлайн мероприятия будут способствовать росту закупок продукции производителей в ЭТМ и росту лояльности клиентов. Важнейшим фактором остается онлайн: привлечение новых клиентов и возврат старых. Ну и не могу не сказать о возможностях роста продаж наших новых ассортиментных групп в дивизионах инженерной сантехники и крепежа, систем безопасности и СКС, промышленного оборудования.

Операционный директор А. В. Жулев:

Точность, скорость, координация – все это поможет нам выполнять заказы на более высоком уровне

Количество покупок становится меньше, нагрузка на логистику заметно снижается, и в такой ситуации необходимо сфокусироваться на качестве обслуживания клиентов, подготовке заказов, организации доставки, выдаче продукции. Надо помнить: каждый довольный клиент приведет с собой новых.

Сейчас наличие товара – важный козырь, поэтому мы запускаем новый сервис: перемещение товара с одного логистического центра (ЛЦ) на другой. Теперь менеджер, к примеру, из Воронежа может увидеть, что нужный частотный преобразователь есть в ЛЦ Новосибирск, и получить его для своего клиента. И мы сознательно пойдем на дополнительные затраты, чтобы обеспечить целостность поставки, увеличить продажи.

Еще один новый сервис, на этот раз для физических лиц – получение онлайн-заказов в пунктах выдачи OZON. Учитывая их широкую географию, это позволит ЭТМ стать еще ближе к клиенту. Запуск сервиса ожидается до конца лета.

Компания чувствует себя уверенно даже в столь непростой ситуации, поэтому мы не ставим на паузу наши плановые запуски и стройки.

В июне откроется офис продаж со складом во Владивостоке, в сентябре – в Хабаровске.

В логистическом центре Малоярославец скоро заработает конвейер по подбору мелкоштучного товара, аналогичный тому, что мы запустили в Казани. Здесь, в Санкт-Петербурге, в ЛЦ Шушары идет работа по автоматизации кабельного склада.

Наиболее масштабные стройки этого года – третья очередь ЛЦ Екатеринбург (5760 м^2) и вторая очередь ЛЦ Новосибирск (7200 м^2).

Строительство третьей очереди ЛЦ Екатеринбург

Плановый срок окончания работ – второй квартал этого года. Началось строительство второй очереди ЛЦ Ростов-на-Дону. Двигаться вперед к намеченным целям – именно это помогает компании быть лидером.

Директор по персоналу А. В. Королев:

Компания ЭТМ работает по плану

Мы видим прогнозы о росте безработицы, ряд отраслей испытывает серьезные трудности. На этом фоне важно отметить, что компания ЭТМ работает по плану, заранее сформированному на 2022 год: мы провели индексацию окладов сотрудников, сокращений нет, вакансии есть.

Сотрудники ЭТМ, уверен, отлично осознают связь между своей работой и положением компании в целом. Сегодня каждому из нас важно продуктивно работать и повышать свою ценность как профессионала, чтобы закрепить свои позиции в коллективе. Стабильность и выполнение всех обязательств по отношению к сотрудникам становятся ключевым преимуществом ЭТМ как работодателя. Мне кажется, стоит несколько раз подумать, прежде чем в сегодняшних условиях рассматривать предложения от небольших компаний. Их позиции могут быть довольно шаткими.

На складских комплексах ЭТМ сейчас традиционный период оплачиваемых отпусков – люди наберутся сил и энергии к лету, когда мы ожидаем подъема активности на рынке в связи с высоким сезоном в сфере строительства, благоустройства и ремонта.

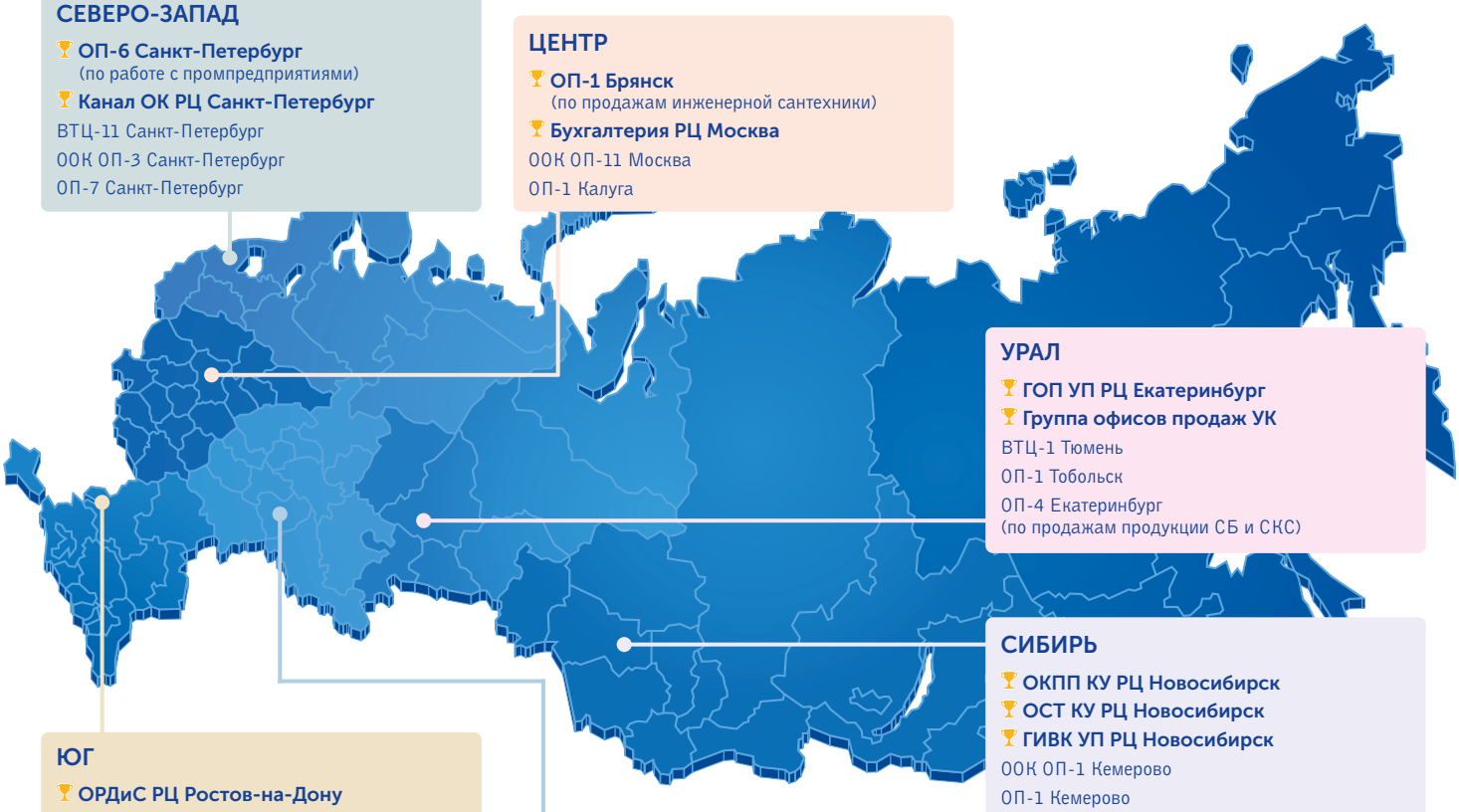
Если вашим близким, друзьям, знакомым нужна работа – у нас открыто более 300 вакансийв различных точках продаж, на складах и в других подразделениях по всей России. Вакансии смотрите на сайте ЭТМ и на портале HeadHunter.

https://www.etm.ru/company/vacancies/

https://hh.ru/employer/30151

Лучшие точки продаж и подразделения

Давайте посмотрим, какие регионы, города и отдельные коллективы стали лучшими по итогам 2021 года. Тем, кто работает недавно, разобраться в их названиях поможет список сокращений под картой.



СЕВЕРО-ЗАПАД

- **ОП-6 Санкт-Петербург** (по работе с промпредприятиями)
- **Канал ОК РЦ Санкт-Петербург**
- ВТЦ-11 Санкт-Петербург
- ООК ОП-3 Санкт-Петербург
- ОП-7 Санкт-Петербург

ЦЕНТР

- **ОП-1 Брянск** (по продажам инженерной сантехники)
- **Бухгалтерия РЦ Москва**
- ООК ОП-11 Москва
- ОП-1 Калуга

УРАЛ

- **ГОП УП РЦ Екатеринбург**
- **Группа офисов продаж УК**
- ВТЦ-1 Тюмень
- ОП-1 Тобольск
- ОП-4 Екатеринбург (по продажам продукции СБ и СКС)

СИБИРЬ

- **ОКПП КУ РЦ Новосибирск**
- **ОСТ КУ РЦ Новосибирск**
- **ГИВК УП РЦ Новосибирск**
- ООК ОП-1 Кемерово
- ОП-1 Кемерово

ЮГ

- **ОРДиС РЦ Ростов-на-Дону**
- **Группа ЦКГ Розница РЦ Ростов-на-Дону**
- **Группа офисов продаж ТОРК ЮК**
- **ОПЭО КУ РЦ Ростов-на-Дону**
- **ОКиИС КУ РЦ Ростов-на-Дону**
- **ОЛ УЛ ЛЦ Воронеж**
- **СБ РЦ Ростов-на-Дону**
- **УЛ РЦ Ростов-на-Дону**
- ВТЦ-1 Краснодар
- ООК ОП-1 Сочи
- ООК ОП-1 Воронеж
- ОП-1 Сочи
- ОП-1 Воронеж

ПОВОЛЖЬЕ

- **Группа офисов продаж ТОРК Средняя Волга**
- **Группа офисов продаж ТОРК Нижняя Волга**
- **ОУЭО КУ РЦ Самара**
- **ОСБиСКС КУ РЦ Самара**
- **Техотдел РЦ Самара**
- **ГВБТ УЛ ЛЦ Казань**
- **СК ЛЦ Казань**
- **РЦ Самара**
- **СУП ТОРК Средняя Волга**
- **КУ РЦ Самара**
- ВТЦ-1 Уфа
- ООК ОП-3 Самара
- ООК ОП-3 Уфа
- ОП-2 Самара
- ОП-1 Нижний Новгород

ЗНАЧЕНИЕ СОКРАЩЕНИЙ

ВТЦ	выставочно-торговый центр
ГВБТ	группа внедрения бизнес-технологий
ГИВК	группа информационного взаимодействия с клиентами
ГЗИК	группа заказов и контроля
ГОК	группа обслуживания клиентов
ГОП	группа отраслевых проектов
ГОК	группа обслуживания клиентов
ДРЦ	директор регионального центра
ИТ	информационные технологии
КиИС	крепеж и инженерная сантехника
КОК	канал обслуживания клиентов
КУ	коммерческое управление
ОКПП	отдел кабельно-проводниковой продукции
ОЛ	отдел логистики
ООК	отдел обслуживания клиентов
ОП	офис продаж
ОПИС	отдел продаж инженерной сантехники
ОПЭО	отдел промышленного электрооборудования
ОРДиС	отдел по работе с дилерами и сетями
ОРС	отдел по работе с сетями
ОСБиСКС	отдел систем безопасности и структурированных кабельных систем
ОСТ	отдел светотехники
ОУЭО	отдел установочного электрооборудования
РК	региональный куст
РЦ	региональный центр
СБ	служба безопасности
СУП	служба управления персоналом
ТОРК	территориальное объединение регионального куста
ТЭГ	транспортно-экспедиционная группа
УЛ	управление логистики
УП	управление продаж
УТЗ	управление товарными запасами
🏆	победители на уровне всей компании

Лучшие менеджеры прямых продаж

ФИО	Подразделение
Гриднева Татьяна	**ОП-10 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад**
Абакшина Марина	ОП-1 Череповец, РК Северо-Запад
Азимова Анна	ОП-2 Казань, РК Поволжье
Алимов Дмитрий	ОП-2 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Армеев Алексей	ОП-8 Москва, РК Центр
Артемов Денис	ОП-10 Москва, РК Центр
Ахмадуллин Ильфат	ОП-1 Казань, РК Поволжье
Байчибаев Алишер	ОП-1 Екатеринбург, РК Урал
Бегичев Кирилл	ОП-5 Москва, РК Центр
Бежок Ольга	ОП-1 Новороссийск, РК Юг
Беловол Кирилл	ОП-1 Белгород, РК Юг
Белых Александр	ОП-1 Старый Оскол, РК Юг
Березова Нина	ОП-1 Ростов-на-Дону, РК Юг
Бояринова Наталия	ОП-1 Волгоград, РК Юг
Бушуев Роман	ОП-1 Тула, РК Центр
Васецов Сергей	ОРД Санкт-Петербург, РК Центр
Виноградов Александр	ОП-1 Выборг, РК Северо-Запад
Виноградов Владимир	ОП-1 Серпухов, РК Центр
Высоких Артем	ОП-1 Челябинск, РК Урал
Гайсин Рафаиль	ОРДиС Казань, РК Поволжье
Гарифуллина Светлана	ОП-1 Альметьевск, РК Поволжье
Гилемзянов Динар	ОП-1 Нижнекамск, РК Поволжье
Гоголева Галина	ОРДиС Новосибирск, РК Сибирь
Гореленкова Светлана	ОП-1 Сочи, РК Юг
Гудов Евгений	ОП-1 Ярославль, РК Центр
Давыдов Денис	ОП-1 Сургут, РК Урал
Емельянова Екатерина	ОП-1 Великий Новгород, РК Северо-Запад
Ермохина Татьяна	ОП-2 Нижний Новгород, РК Поволжье
Ершова Ольга	ОП-1 Владивосток, РК Сибирь
Ефимов Владимир	ОП-1 Вологда, РК Северо-Запад
Ефимова Юлия	ОРДиС Екатеринбург, РК Урал
Жуков Дмитрий	ОП-2 Тольятти, РК Поволжье
Журавель Сергей	ОП-3 Москва, РК Центр
Журавлева Жанна	ОП-3 Ростов, РК Юг
Заиченко Иван	ОП-1 Симферополь, РК Юг
Звягинцев Дмитрий	ОП-1 Томск, РК Сибирь
Зусупов Асылбек	ОП-1 Оренбург, РК Поволжье
Иванова Виктория	ОП-6 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Иванова Екатерина	ОП-1 Псков, РК Северо-Запад
Игнатьев Михаил	ОП-1 Орск, РК Поволжье
Исаев Марсель	ОП-1 Набережные Челны, РК Поволжье
Кинчаров Евгений	ОП-1 Самара, РК Поволжье
Киреев Станислав	ОП-1 Малоярославец, РК Центр
Клементьев Василий	ОП-1 Сызрань, РК Поволжье
Климушкин Артем	ОРДиС Самара, РК Поволжье
Колпаков Антон	ОП-2 Челябинск, РК Урал
Кузнецов Михаил	ОП-1 Нижний Тагил, РК Урал
Кузнецов Сергей	ОП-1 Стерлитамак, РК Поволжье
Кузнецов Юрий	ОП-3 Пермь, РК Урал
Кулиев Рустам	ОП-1 Рязань, РК Центр
Лазарев Иван	ОП-1 Коломна, РК Центр
Леонтьев Юрий	ОП-1 Тольятти, РК Поволжье
Лукин Олег	ОП-1 Чебоксары,
Лукьянов Александр	ОП-1 Саратов, РК Поволжье
Максюта Александра	ОП-1 Омск, РК Сибирь
Мальцев Александр	ОП-1 Орел, РК Юг

ФИО	Подразделение
Матвеев Сергей	ОП-2 Краснодар, РК Юг
Махаёв Александр	ОП-2 Воронеж, РК Юг
Мацько Дмитрий	ОП-1 Шахты, РК Юг
Медведев Юрий	ОП-1 Киров, РК Поволжье
Мельникова Алена	ОП-3 Челябинск, РК Урал
Мещеряков Сергей	ОП-6 Москва, РК Центр
Мирзоев Амирбек	ОРД Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Михайлов Александр	ОП-1 Москва, РК Центр
Михайлова Наталья	ОП-1 Златоуст, РК Урал
Морозов Роман	ОП-1 Балаково, РК Поволжье
Морозов Сергей	ОП-1 Подольск, РК Центр
Мухутдинова Гульназ	ОП-3 Казань, РК Поволжье
Мышеловка Дмитрий	ОП-1 Курск, РК Юг
Назарова Надежда	ОП-8 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Нарекбаева Светлана	ОП-2 Уфа, РК Поволжье
Неретин Александр	ОП-1 Воронеж, РК Юг
Неупокоева Татьяна	ОП-2 Тюмень, РК Урал
Никитин Александр	ОП-3 Екатеринбург, РК Урал
Николаев Дмитрий	ОП-1 Курган, РК Урал
Овчинников Максим	ОП-1 Нижневартовск, РК Урал
Озерова Ирина	ОП-1 Красноярск
Опря Денис	ОП-2 Новосибирск, РК Сибирь
Осипов Сергей	ОП-3 Нижний Новгород, РК Поволжье
Отмахова Наталья	ОП-1 Йошкар-Ола, РК Поволжье
Ошкин Анатолий	ОП-2 Пенза, РК Поволжье
Павлов Владислав	ОП-1 Владимир, РК Центр
Павлов Дмитрий	ОП-1 Архангельск, РК Северо-Запад
Пелля Александр	ОРС Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Перепелицын Дмитрий	ОП-1 Ставрополь, РК Юг
Пирогов Дмитрий	ОП-1 Кострома, РК Центр
Поздеев Андрей	ОП-1 Ижевск, РК Поволжье
Поливаев Иван	ОПИС Москва, РК Центр
Полякова Дарья	ОП-1 Липецк, РК Юг
Полякова Диана	ОП-4 Москва, РК Центр
Попов Константин	ОП-1 Тобольск, РК Урал
Потанин Роман	ОП-1 Смоленск, РК Центр
Преловский Артур	ОП-1 Калуга, РК Центр
Прудников Андрей	ОП-1 Волжский, РК Юг
Путинцева Ирина	ОП-1 Новосибирск, РК Сибирь
Пшеничнов Антон	ОПИС Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Раду Константин	ОП-3 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Раков Дмитрий	ОП-5 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Рахимьянов Эдуард	ОП-1 Тюмень, РК Урал
Родионов Дмитрий	ОП-4 Самара, РК Поволжье
Рудов Алексей	ОП-1 Сергиев Посад, РК Центр
Румянцев Алексей	ОП-9 Москва, РК Центр
Савельева Елена	ОП-2 Ростов-на-Дону, РК Юг
Сазонова Наталья	ОП-1 Краснодар, РК Юг
Самохвалова Ирина	ОП-1 Новокузнецк, РК Сибирь
Севастьянов Алексей	ОП-2 Екатеринбург, РК Урал
Семушев Евгений	ОП-1 Пермь, РК Урал
Сивокин Андрей	ОП-1 Пятигорск, РК Юг
Скурихин Дмитрий	ОП-2 Пермь, РК Урал
Соловьев Александр	ОП-1 Астрахань, РК Юг
Соловьев Сергей	ОП-1 Пенза, РК Поволжье
Соломенникова Дарья	ОП-2 Ижевск, РК Поволжье

ФИО	Подразделение
Солонинкин Евгений	ОП-1 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Соснина Антонина	ОП-1 Петрозаводск, РК Северо-Запад
Стаминская Дарья	ОП-2 Красноярск, РК Сибирь
Терехин Андрей	ОП-1 Ульяновск, РК Поволжье
Тихомиров Кирилл	ОП-1 Иваново, РК Центр
Тулубаев Ренат	ОП-1 Иркутск, РК Сибирь
Урушенков Михаил	ОП-2 Москва, РК Центр
Фарваев Антон	ОП-4 Екатеринбург, РК Урал
Федин Александр	ОП-4 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Фокин Михаил	ОП-1 Мурманск, РК Северо-Запад
Фролов Сергей	ОП-1 Тамбов, РК Юг
Хайруллина Арина	ОП-14 Москва, РК Центр
Хайрутдинов Динар	ОП-1 Кемерово, РК Сибирь
Хамадеев Дарис	ОП-1 Уфа, РК Поволжье

ФИО	Подразделение
Харин Алексей	ОП-1 Брянск, РК Центр
Хасанов Эрик	ОП-3 Уфа, РК Поволжье
Хрипченко Владислав	ОРДиС Ростов-на-Дону, РК Юг
Церемонникова Ирина	ОП-1 Нижний Новгород, РК Поволжье
Чабанов Илья	ОП-1 Сыктывкар,
Чернышов Денис	ОП-1 Энгельс, РК Поволжье
Чеснов Сергей	ОП-2 Самара, РК Поволжье
Шестаков Вадим	ОП-1 Саранск, РК Поволжье
Шмакова Анна	ОП-1 Магнитогорск, РК Урал
Шпигунов Алексей	ОП-7 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Юмакулов Вадим	ОП-1 Волгодонск, РК Юг
Якунин Сергей	ОП-1 Барнаул, РК Сибирь
Янин Дмитрий	ОП-12 Москва, РК Центр

Лучшие менеджеры прямых продаж

с использованием технологий информационного взаимодействия с клиентами

ФИО	Должность
Васецов Сергей	Менеджер по работе с дилерами, Группа по работе с дилерами, РК Центр
Журавель Сергей	Менеджер по работе с электромонтажными организациями, ОП-3 Москва, РК Центр
Молчанова Елена	Менеджер по работе с объектами инфраструктуры, ОП-2 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Павлов Алексей	Менеджер по работе со щитовиками, ОП-1 Чебоксары, РК Поволжье

ФИО	Должность
Павлова Татьяна	Менеджер отдела продаж инженерной сантехники, ОПИС Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Полякова Диана	Розничный менеджер отдела прямых продаж, ОП-4 Москва, РК Центр
Тулубаев Ренат	Менеджер по работе с промышленными предприятиями, ОП-1 Иркутск, РК Сибирь
Хайруллина Арина	Менеджер по работе со слаботочными системами и автоматизацией зданий, ОП-14 Москва, РК Центр

Лучшие по профессии

ФИО	Должность
Лучшие товарные менеджеры	
Кошлачев Павел	товарный менеджер ОКПП, КУ РЦ Москва
Савельев Дмитрий	товарный менеджер по СБ и СКС, КУ РЦ Самара
Федоров Сергей	товарный менеджер ОУЭО, КУ РЦ Екатеринбург
Черепанов Евгений	технико-коммерческий инженер ОПЭО, КУ РЦ Екатеринбург
Шахворост Мария	товарный менеджер ОКиИС, КУ РЦ Москва
Шахова Анна	товарный менеджер ОСТ, КУ РЦ Москва
Другие специалисты	
Амерханов Анвар	старший ревизор, УЛ ЛЦ Казань
Андреев Владимир	диспетчер ТЭГ, УЛ РЦ Санкт-Петербург
Бельчик Сергей	начальник службы экономической безопасности, РЦ Самара
Бубнов Кирилл	проект-менеджер, ГОП УП РЦ Санкт-Петербург
Бурдукский Юрий	ревизор, УЛ РЦ Самара
Веселый Александр	управляющий по работе с ключевыми клиентами, группа УРКК, РЦ Москва
Ветошкина Елена	менеджер по рекламе, УП РЦ Екатеринбург
Газетов Георгий	начальник смены, СК ЛЦ Малоярославец
Герасимов Илья	начальник складского комплекса, СК РЦ Москва
Гниденко Сергей	начальник смены, СК ЛЦ Казань
Говейлер Ирина	менеджер по работе с рекламациями, УЛ РЦ Екатеринбург

ФИО	Подразделение
Головня Елена	руководитель группы приема, СК РЦ Екатеринбург
Гордиенко Екатерина	старший проект-менеджер, ГОП УП РЦ Ростов-на-Дону
Дикова Светлана	начальник группы налогового учета, бухгалтерия РЦ Москва
Иванова Марта	старший приемщик, СК РЦ Санкт-Петербург
Иноземцева Светлана	менеджер по клиентскому анализу, УП РЦ Москва
Ковешников Виталий	начальник ТЭГ, УЛ РЦ Москва
Косенок Татьяна	старший специалист ГЗиК, УЛ ЛЦ Новосибирск
Мурзин Виталий	старший комплектовщик ГОК, СК РЦ Самара
Нифонтова Анна	менеджер по персоналу, СУП РЦ Екатеринбург
Плужников Александр	комплектовщик, СК РЦ Ростов-на-Дону
Сафиуллин Марат	инженер АСУ, ГВБТ УЛ ЛЦ Казань
Сержант Александр	старший комплектовщик, СК ЛЦ Воронеж
Старокожев Евгений	менеджер по работе с рекламациями, УЛ ТОРК Воронеж
Устиненко Илья	приемщик, СК ЛЦ Новосибирск
Федорова Вера	ведущий бухгалтер, бухгалтерия РЦ Екатеринбург
Филиппова Елена	менеджер по работе с рекламациями, УЛ РЦ Ростов-на-Дону
Щукин Андрей	начальник ТЭГ, УЛ ЛЦ Малоярославец

Дмитрий Киселев, начальник ГОП УП РЦ Екатеринбург:

Мы не продаем оборудование – мы продаем достижение целей

Какие проекты обеспечивала ваша группа в 2021 году?

На Урале в ЭТМ работает две группы отраслевых проектов, наша курирует в основном промышленные предприятия. Также есть много проектов, связанных с социальной инфраструктурой: школы, детские сады, медицинские учреждения. Наши ключевые клиенты в 2021 году – «Русская медная компания» (РМК), завод «ВИЗ-Сталь», входящий в группу НЛМК. Также стоит выделить наши поставки на объекты, которые возводились в Екатеринбурге к Летней Универсиаде, оснащение крупного центра обработки данных и медиафасада Конгресс-холла «Екатеринбург-ЭКСПО».

Как правильно оценить работу ГОП?

Когда дело касается проектных продаж, недостаточно выполнить план по товарообороту и наценке.

Важен уровень проекта, который мы обеспечиваем, статус компании ЭТМ как партнера знаковых, крупных, узнаваемых объектов строительства.

Чтобы получить такие проекты, нужно выстраивать отношения несколько лет, помогать клиенту с подбором оборудования, расчетами, обоснованиями. Среди сотрудников нашей ГОП хотел бы отдельно отметить нашего старейшего менеджера по работе с проектными институтами Якова Некрасова.

Кыштымский медеэлектролитный завод

А в чем задача менеджеров по работе с проектными институтами?

Коллеги очень помогают нам, обеспечивая постоянный поток новых проектов. Благодаря их вкладу мы получаем информацию об объектах на ранней стадии строительства, выявляем среди них перспективные.

Проектные продажи – в чем их отличие?

Мы не продаем оборудование – мы продаем достижение определенных целей. Например, в ходе работы с Кыштымским медеэлектролитным заводом (РМК) мы выявили, что из-за серных паров в цехах обычные кабельные лотки быстро окисляются, что приводит к остановкам производства. Значит, переход на лоток из нержавеющей стали – это работа без сбоев. Цена выше – но зато нет потерь из-за простоя. Еще пример: частотные приводы. Здесь мы продаем идею энергоэффективности и снижения стоимости владения.

Чего вы ждете от 2022 года?

У нас в работе большая доля промышленных объектов, и они, конечно, испытывают на себе серьезные технологические санкции. Кто-то из клиентов уже готов переходить на российское оборудование, но целый ряд планов замораживается. Проектов становится меньше, но использовать потенциал по ним нужно на 100 %, охватывая все товарные направления.

В чем сегодня наиболее сильные стороны ЭТМ как проектного поставщика?

iPRO открывает нам множество дверей, это наша фора перед конкурентами. Плюс наш складской запас – мы можем закрыть почти любую сделку из наличия на складе. Порой даже цена отходит на второй план, т.к. клиенту важно вовремя запустить свой объект. У нас есть оборотные средства, чтобы дать клиенту отсрочку. Важно действовать быстро, гибко и вовремя реструктурировать портфель проекто.

Ринат Камалетдинов, начальник КУ РЦ Поволжье:

КУ – это ресурс для успешных продаж всего региона

За что вы получили звание лучшего КУ?

Работа коммерческого управления прежде всего оценивается по достижению плановых показателей продаж всего региона. Если вот уже второй год подряд побеждает РК Поволжье – значит, в этом и наша заслуга.

Роль КУ коротко можно описать так: мы работаем в одной связке с управлением продаж и обеспечиваем всю эффективную трехстороннюю коммуникацию: ЭТМ, производителя и клиента.

День за днем наши сотрудники осуществляют техническую поддержку, отвечают на запросы, ведут согласование сделок, работают над получением дополнительных преференций для компании ЭТМ, участвуют в организации прямых поставок со складов наших партнеров. Персонально выделять никого не буду – все молодцы.

По мере развития товарных направлений мы формируем и новые товарные отделы, так в 2021 году был укомплектован и обучен отдел крепежа и инженерной сантехники, активно началась работа с собственной торговой маркой «Крепдил».

Какие проекты и бренды Вы хотели бы отметить?

За 2021 год удалось реализовать несколько крупных проектов для ПАО «Роснефть», принять участие в строительстве порта Находка. Такие крупные продажи – результат усилий сотрудников ЭТМ на протяжении нескольких лет. За достигнутые результаты стоит поблагодарить и наших ключевых партнеров – ДКС, IEK, Ledvance, EKF, Legrand и Schneider Electric.

На что посоветуете обратить внимание коллегам в 2022 году?

В 2022 году у нас и наших коллег из коммерческих управлений других регионов особая миссия. Во-первых, работать на высокой скорости, чтобы обмен информации был эффективным, быстрым и точным по всем процессам, где задействованы сотрудники КУ. Во-вторых, внимательно следить за изменениями рынка электротехник и инженерных систем, положением различных отраслей и клиентских групп, давать свои предложения по расширению ассортимента и пула поставщиков. В-третьих, совершенствовать сервисы для наших клиентов. Так мы сможем адаптироваться к постоянным изменениям, открывая новые возможности и оставаясь лидером на рынке.

Порт Находка

Заместитель технического директора, начальник технического управления Сергей Цуканов:

Соискатели сразу понимают уровень компании

Основные задачи, которые мы решали в 2021 году – это работа над новыми очередями наших складских комплексов РЦ и переезд центрального предприятия (ЦП) компании в новый офис.

По складским комплексам закончили проектирование и получение разрешительной документации вторых очередей для Екатеринбурга, Новосибирска и Ростова-на-Дону. Заключили договора с подрядчиками. Также мы подготовили техническое задание нового офиса продаж в Твери.

Что касается нового офиса ЭТМ в Санкт-Петербурге, то необходимость переезда назрела давно. По мере роста компании подразделения перестали помещаться в прежнем здании, для некоторых пришлось арендовать помещения в соседнем бизнес-центре. Сам офис уже не соответствовал уровню компании.

Планировка openspace в новом офисе ЭТМ

Инженерные системы нового офиса ЭТМ

Новое семиэтажное здание, в которое переехало ЦП, ранее имело промышленное назначение.

В нашу задачу входило полностью перепрофилировать его и превратить в современный офис вместимостью до 500 человек: с открытой планировкой, кофе-пойнтами, множеством переговорных и даже музеем.

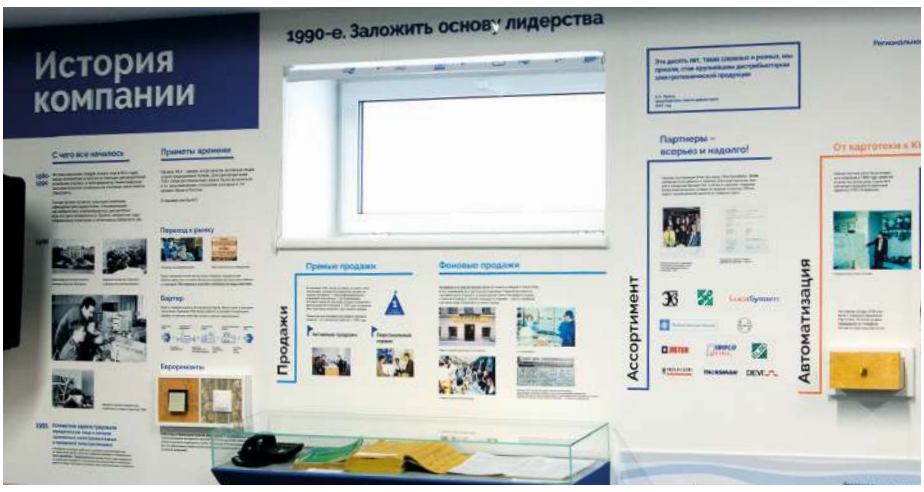
Коллеги из дирекции по продажам ЭТМ, курирующие проектную работу, помогли нам с подбором и поставкой оборудования. В итоге нам удалось сделать серьезные шаги в направлении автоматизации здания – мы централизованно управляем освещением и климатом, горячее водоснабжение и отопление осуществляется собственным индивидуальным тепловым пунктом.

Пандемия научила нас, что понятие рабочего места стало более гибким, поэтому в новом офисе можно перемещаться между столами, проводить конфиденциальные звонки и онлайн-трансляции в отдельных закрытых комнатах, а совещаться – за чашкой кофе.

Есть где расположиться и сотрудникам из других регионов, когда они приезжают в командировку в центральный офис компании.

В конференц-зале по периметру организована экспозиция по истории компании – музей ЭТМ. Над ним техническое управление работало совместно с управлением маркетинга.

Коллеги из службы управления персоналом уже отмечают, что собеседования в новом офисе проходят более успешно: соискатели сразу понимают уровень компании и видят реальное подтверждение ее лидерских позиций на рынке.



Музей ЭТМ в конференц-зале нового офиса

Заменяем оборудование популярных западных брендов

АСУ ТП: аналоги по основным категориям оборудования

Технологические санкции в первую очередь нацелены на жизнеспособность российской промышленности, в частности – на компоненты по АСУ ТП (автоматизированным системам управления технологическим процессом). Мы в ЭТМ делаем все возможное, чтобы наши клиенты – промпредприятия – смогли укомплектовать свои производства современными средствами автоматизации.

Среди доступных к заказу остается продукция зрелых брендов, которые имеют большой опыт и широкую линейку оборудования. Они стремятся работать на всех уровнях – от датчиков до панелей управления и ПО, обеспечивать нужды клиентов с различным профилем и масштабом бизнеса. Есть также молодые, но очень энергичные бренды, которые активно расширяют свое продуктовое предложение и наращивают присутствие на рынке.

Товарная группа	Продукция, которая перестала поставляться	Доступные аналоги
Программируемые реле	Easy Control, Eaton Logo, Siemens Zelio, Schneider Electric CL, ABB	OptiLogic, КЭАЗ PLR-S, ONI Pro Relay, EKF FLC и LC, Евроавтоматика F&F
Промышленные контроллеры	S7-300, 400, 1200, 1500, Siemens Modicon 221, 241, 251, Schneider Electric AC500, 800, S500, ABB	ПЛК S. CPU0808, CPU1616, ONI PRO-Logic PROxima, EKF
Панели оператора (HMI)	Siemens Eaton Schneider Electric ABB	4,3…15,6″ Weidmueller 7…15″ КЭАЗ 7…22″ ONI 7…10″ EKF
Частотные преобразователи и устройства плавного пуска	VEDA MC Siemens Fuji Electric Eaton Schneider Electric ABB	2,2 кВт…3 МВт КЭАЗ 0,4…630 кВт Веспер 5,5…132 кВт Hyundai 0,4…160 кВт ONI 0,4…400 кВт EKF 0,4…630 кВт ESQ
Реле и светосигнальная аппаратура	Finder Eaton Schneider Electric ABB	Dekraft DKC Weidmueller IEK EKF КЭАЗ ЧЭАЗ Новатек Электро Евроавтоматика F&F ЕКМ

Товарная группа АСУ ТП в онлайн-сервисе iPRO

Коды ЭТМ

9822407 | 8776813 | 2622765

ЭЛЕКТРОЩИТ САМАРА

Вакуумные выключатели: сильные позиции российского производителя

Уже более 25 лет в российской энергетике происходит массовое замещение силовых выключателей с масляной изоляцией на аналогичные аппараты с вакуумной изоляцией в классе напряжений 6, 10, 35 кВ.

До последнего времени на рынке вакуумных выключателей присутствовали как отечественные, так и зарубежные производители. При этом российские вакуумные выключатели в среднем имели значительно большую долю, нежели их зарубежные аналоги, за счет сравнительно низкой стоимости, логистической доступности и убедительных результатов технических испытаний. Сегодня российская продукция становится еще более востребованной.

Компания «Электрощит Самара» (СЭЩ) производит вакуумные выключатели более 20 лет. Выпускаемые СЭЩ серии вакуумных выключателей ВВУ-СЭЩ, ВВМ-СЭЩ широко применяются на объектах энергетики и в промышленности. Эта продукция в существенном объеме заменяет серии EasyPact EXE производства Schneider Electric и серии VD4 от ABB, хотя и не по всем номиналам тока и напряжения.

Вакуумные выключатели СЭЩ проходят все необходимые испытания из перечня, указанного в ГОСТ Р 52565-2006, а также соответствуют требованиям таких компаний, как ПАО «Россети», ПАО «Транснефть» и т.д.

Коды ЭТМ

4733656 | 4002019

КЭАЗ ОСНОВАН В 1945

Российский производитель с доказанной надежностью

Уход зарубежных компаний с электротехнического рынка поставил энергетиков, проектировщиков и сборщиков НКУ в непростую ситуацию. Сегодня важно опираться на производителей, продукция которых уже доказала свою надежность. Курский электроаппаратный завод (КЭАЗ) – один из них.

Доказательством высокого качества продукции КЭАЗ являются многочисленные отзывы клиентов, а также то, что оборудование завода регулярно используется в стратегически важных сферах – на промышленных и горнодобывающих предприятиях, ТЭЦ, АЭС, в нефте- и газодобывающих компаниях.

КЭАЗ располагает собственной научно-конструкторской базой и имеет широкую линейку продукции. В нее входят, среди прочего:

- автоматические выключатели с электронными и термомагнитными расцепителями OptiMat D,
- выключатели с фиксированными уставками OptiMat E,
- широкий ассортимент модульного оборудования серии OptiDin, в т.ч. модульные выключатели с ПКС 6 кА и 10 кА OptiDin BM63.

Также КЭАЗ развивает линейки классических аппаратов, среди которых выключатели ВА04, ВА51 и ВА57 с тепловым, электромагнитным или комбинированными расцепителями, выключатели с расцепителем с гидравлическим замедлением срабатывания ВА13 и ВА21-29.

Они устойчивы к вибрациям и ударам, работают в широком диапазоне температур.

В нынешний сложный период КЭАЗ оказывает всестороннюю поддержку проектов, в том числе:

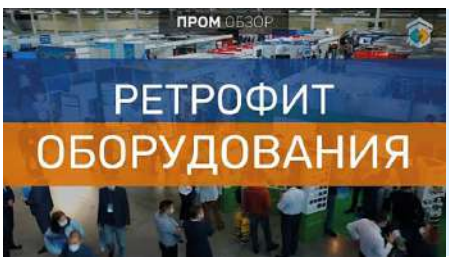
- техническое сопровождение,
- пересчет стоимости проектов и подбор аналогов на оборудования других производителей,
- технические консультации и помощь в выборе изделий.

Свои вопросы, а также проекты на пересчет можно направлять по адресу: analog@keaz.ru.

https://www.etm.ru/brand/23_keaz

Коды ЭТМ

2131422
8355169
6253416



Расскажите клиентам о ретрофите электроустановок

и 6/10/35 кВ от СЭЩ

0,4 кВ от КЭАЗ

Светотехника: выбор есть, потери единичны

Feron Navigator gauss ЭРА IEK LEDeffect Световые Технологии АША СВЕТОТЕХНИКА

Светотехническая продукция уже много лет успешно производится в России, поэтому в целом ситуация с ней благоприятная и стабильная.

Взрывозащищенный светильние LED Effect

Трудности с поставками касаются отдельных специализированных светотехнических товаров – в частности, не поставляются взрывозащищенные светильники бренда «Ватра», которые производятся на территории Украины. В ассортименте ЭТМ есть альтернатива – современные светодиодные взрывозащищенные светильники производства «Световых технологий» и «ЛЕД-Эффект». Взрывозащищенные светильники низкого ценового сегмента есть у производителей «Промтехэлектро», АСТЗ и «Ашасветотехника».

Также к товарным группам, по которым исторически были сильны европейские бренды, можно отнести архитектурные светильники и оборудование для освещения спортивных объектов. Однако здесь можно предлагать решения от «ЛЕД-Эффекта», «Световых технологий», «Вартона» и других. В частности, архитектурные светильники Feron являются качественным аналогом европейских брендов, а по цене гораздо более доступны. С использованием этой продукции уже реализовано несколько архитектурных решений для отелей и гостиниц.

В остальном можно отметить, что на протяжении последних лет ассортимент российских и китайских товаров во многом не уступает европейским. Так, в товарной группе «Светодиодные прожекторы» широко представлена доступная продукция IEK, Navigator, Feron, Jazzway и Gauss. В группе филаментных ламп – Gauss, Navigator, Feron и других. В группе промышленных светодиодных ламп – IEK, ЭРА, Navigator и другие.

Одним словом, ассортимент светотехники на данный момент не несет серьезных потерь, связанных с санкциями и уходом западных игроков. Как и раньше, в любом ценовом сегменте можно найти подходящее решение.

Архитектурный светильник Feron

Важно помочь клиенту и при необходимости сделать пересчет проекта на новое оборудование.

Коды ЭТМ

6019203 | 8338900 | 2114282

Инженерная сантехника: замены определены

ALSO EBARA PRO AQUA oasis HENCO

По большинству товарных групп оборудование остается доступным, по тем, где произошел отток западных производителей, определены бренды-аналоги. Для товарной группы «Насосы» в качестве замены продукции Grundfoss можно рекомендовать таких производителей, как Ebara, CNP, Unipamp. В группе «Радиаторы» взамен PURMO продаются Buderus и Oasis. По запорно-регулирующей арматуре вместо Danfoss мы предлагаем MVI, ADL, LD и Also. По трубопроводным системам вместо UPONOR рекомендуем ПроАква и Henco.

Коды ЭТМ

794591 | 1295623 | 3061675

DKC

Источники бесперебойного питания (ИБП): есть альтернатива, расширяем ассортимент

Традиционные лидеры по ИБП – это такие бренды, как APC, Eaton, Legrand. Рассчитывать на бесперебойные поставки этой продукции не стоит, поэтому нужно искать альтернативу – например, в ассортименте нашего многолетнего партнера DKC. Сейчас в ЭТМ идет работа по пересмотру складской матрицы в пользу оборудования, доступного в РФ. В ближайшее время появится несколько новых интересных брендов в сегменте ИБП. Обратите внимание, что в этом году товарная группа «Источники бесперебойного питания» перешла в ведение дивизиона слаботочных систем и автоматизации зданий.

Коды ЭТМ

5866010 | 8642866

ЭТМ выходит на рынок поставок специализированного ПО

О новом направлении в работе ЭТМ рассказывает начальник отдела продаж и продвижения САПР Владимир Иваненко.

В марте компания ЭТМ и компания «Нанософт разработка» подписали дистрибьюторский договор на поставку и обслуживание продуктов nanoCAD. Раньше nanoCAD был для нас партнерской системой, которая интегрирована с iPRO. Почему теперь ЭТМ пошел дальше – от партнерства к поставке?

Компания ЭТМ уже несколько лет стремится поддерживать клиентов на всех этапах жизненного цикла объекта капитального строительства, и сегмент проектных институтов и проектных подразделений для нас очень важен. Сейчас перед многими проектными организациями стоит задача быстро перейти с программного обеспечения от зарубежных производителей на отечественные системы.

Некоторые проектировщики до недавнего времени работали «по старинке» и только начинают свой путь к автоматизации проектирования и работе с информационными моделями. Мы готовы помочь по обоим направлениям. Продукция nanoCAD – это только начало. Мы уже работаем и с другими партнерами: СиСофт, Ренга, Неолант.

Чтобы поставлять ПО, нужна техподдержка, обучение, менеджеры на местах должны погрузиться в эту категорию товаров. Что делается в этом направлении?

В центральном предприятии в рамках проектно-расчетного управления создан отдел по продаже и продвижению САПР[1]. Мы готовы консультировать проектные организации по выбору нужной комплектации ПО, обучать и сопровождать их. Обучение и поддержку проводим вместе с разработчиками. Наш отдел формирует практические рекомендации для менеджеров по работе с проектными институтами, по работе со щитовиками и электромонтажными организациями. Они дают ключ к тому, как продвигать специализированное ПО своим клиентам. Наши услуги по его поставке – логичное дополнение к другим сервисам для проектировщиков: выполнению инженерных расчетов, разработке проектно-сметной документации.

Наша общая задача – сформировать у клиентов четкую ассоциацию: если требуется помощь на этапе проектирования, нужно позвонить в ЭТМ, там помогут.

А для менеджеров продажа ПО, интегрированного с iPRO – это новые контакты в клиентской базе и новые пользователи нашего онлайн-сервиса.

Вы упомянули жизненный цикл объекта строительства. Как предлагаемые программные продукты помогают после завершения этапа проектирования?

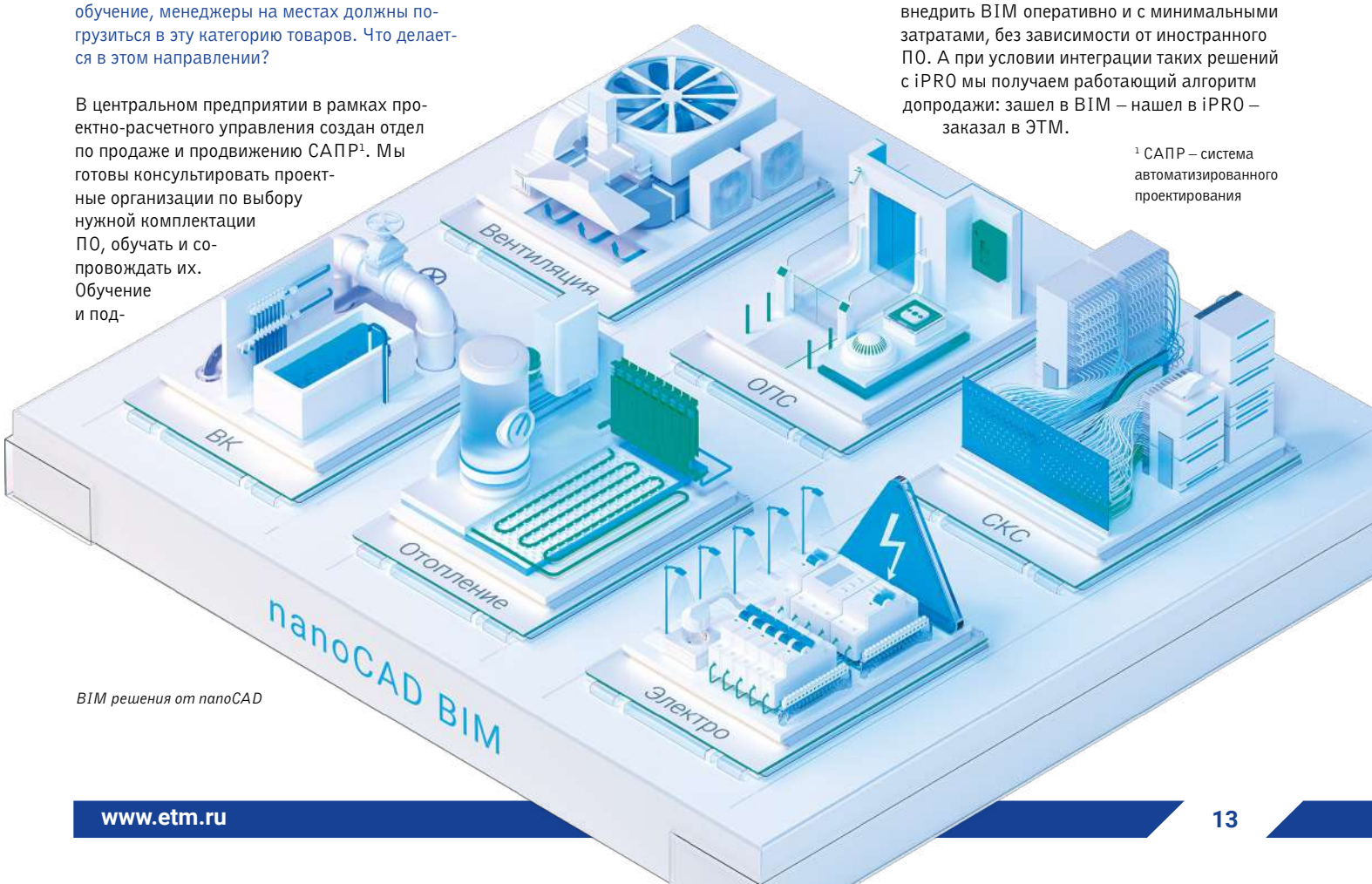
Здесь на первый план выступают технологии информационного моделирования или BIM (building information model). Если объяснять простым языком, то с их помощью можно создать полный цифровой двойник здания со всей его инженерной «начинкой», вплоть до конкретной лампочки или насоса.

Такая цифровая модель понадобится и для прохождения экспертизы объекта, и для его эксплуатации. Если что-то вышло из строя, можно быстро понять, какое наименование оборудования заказать на замену.

BIM – уже на не просто популярная, но и обязательная к применению технология. Необходимость разработки информационных моделей зафиксирована в России в рамках конкретных нормативно-правовых документов (например, постановление Правительства от 05.03.2021 № 331).

Поэтому наша задача – помочь клиентам внедрить BIM оперативно и с минимальными затратами, без зависимости от иностранного ПО. А при условии интеграции таких решений с iPRO мы получаем работающий алгоритм допродажи: зашел в BIM – нашел в iPRO – заказал в ЭТМ.

[1] САПР – система автоматизированного проектирования



BIM решения от nanoCAD

iPRO — зеркало новой экономической реальности:

как помочь клиентам закупаться в условиях дефицита

Мы ежедневно узнаем об уходе очередного западного бренда. Мы читаем о многокилометровых пробках с российскими грузами, об ограничениях по заходу российских судов в зарубежные порты, о проблемах с валютными платежами. Сейчас как никогда важно давать нашим клиентам актуальные данные о товарах: что доступно, что не поставляется, чем заменить оборудование производителей, ушедших с отечественного рынка, сколько единиц товара есть в наличии, когда можно ожидать его получения. Важно помогать им закупаться.

- **Актуальные данные о товарах**

Клиенты ЭТМ в любой момент времени могут узнавать, какие товары доступны к заказу и по какой цене. Они могут находить товары по параметрам и уточнять подбор с помощью конфигуратора.

- **Быстрый поиск российской продукции**

Благодаря фильтру Сделано в России пользователи iPRO могут отобрать товары, с которыми точно не будет никаких логистических проблем.

- **Запрос цены**

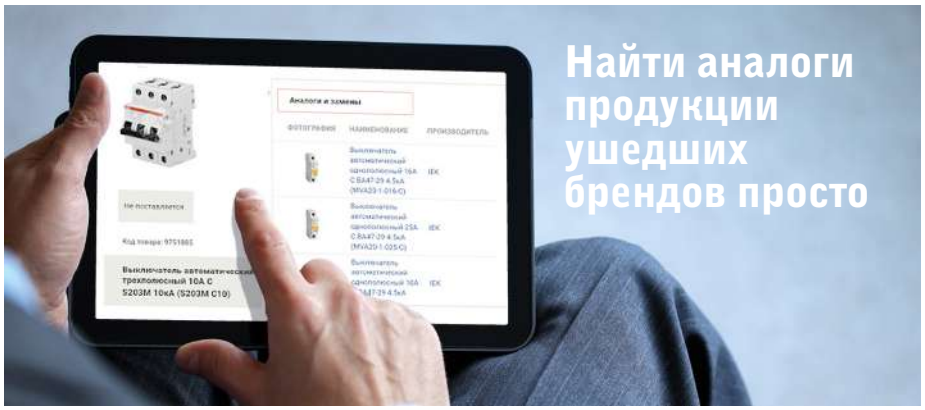
Любой представитель юридического лица может запросить в iPRO индивидуальную цену, если в условиях турбулентности цена в ЭТМ существенно отличается от предложений конкурентов или если планируется купить оборудование в большом объеме.

- **Подбор аналогов**

В iPRO по многих категориям оборудования подобраны Аналоги и замены – даже если привычная позиция не поставляется, можно найти похожую по техническим параметрам и назначению.

- **Сертификаты**

Когда покупатели вынуждены быстро переориентироваться на других производителей и другие модели оборудования, важно иметь простой способ оценить качество и соответствие нормативным требованиям, действующим в России. Сертификаты на каждый товар в iPRO помогут сделать осознанный выбор.



Как и в пандемию, в период новых санкционных и макроэкономических вызовов наш онлайн-сервис становится важнейшим инструментом для работы всех категорий наших клиентов – от проектировщиков и сметчиков до специалистов по снабжению. Если кто-то из них пока недостаточно тесно взаимодействует с сайтом и мобильным приложением iPRO, самое время это изменить.

Быстрые антикризисные закупки с iPRO

Импортозамещение: быстрый подбор	Готовые интеграции с российским ПО	Обоснование цены и качества
• фильтр Сделано в России • поиск по характеристикам, бренду, серии, контекстный поиск • функция Аналоги • поиск по артикулу производителя	• готовая база компонентов для nanoCAD Электро • отправка спецификации в iPRO из nanoCAD для пересчета стоимости оборудования • выгрузка смет в формате сметного ПО Гранд Смета	• справка о цене, где указан индивидуальный размер скидки клиента • сертификаты на каждую единицу оборудования доступны для скачивания • запрос индивидуальных цен

Подписывайтесь на Telegram-каналы ЭТМ

Этой весной компания ЭТМ, как и многие в России, была вынуждена скорректировать свое присутствие в социальных сетях. Мы запустили два канала в Telegram: для клиентов и для сотрудников.

https://t.me/etm_company

На официальном канале для клиентов – посты о новинках и акциях, обучающие видео и анонсы мероприятий, технические материалы, конкурсы и призы. Подписывайтесь и рекомендуйте клиентам!

https://t.me/etm_hr

Читайте о новостях коллег из разных городов, о новых открытиях и проектных поставках, о рабочих лайфхаках, достижениях и знаменательных датах на канале для сотрудников ЭТМ .

Корпоративный сайт:
свой набор сервисов для каждой клиентской группы

В начале года наша компания запустила новый корпоративный сайт. Его основная особенность – раздел «Клиентам».

Это детальный рассказ о том, что дает сотрудничество с ЭТМ каждой конкретной целевой клиентской группе (ЦКГ): холдингам, монтажным организациям, промпредприятиям, торговым и проектным партнерам, щитовикам, частным монтажникам. Здесь собраны преимущества и сервисы, основные бренды и товарные группы, наиболее востребованные функции iPRO.

«Обратите внимание, что раздел „Клиентам" может стать полезным инструментом для новичка-продавца, – отметила **Ольга Никонова**, руководитель группы управляющих ЦКГ управления маркетинга, – Это емкая и краткая памятка по каждой ЦКГ, которую полезно освежить в памяти накануне переговоров, составляя коммерческое предложение и встречаясь с новыми клиентами».

Новый корпоративный сайт – совместный проект дирекции информационных сервисов для клиентов, управления маркетинга, управления логистики и службы управления персоналом.

www.etm.ru/company/

Cordline:
наша марка на рынке слаботочного кабеля... и не только

В августе 2021 года компания ЭТМ представила на российском рынке собственную торговую марку (СТМ) – Cordline.

Собственные торговые марки хорошо знакомы нам по ассортименту крупных продуктовых сетей. Модель СТМ предусматривает, что сеть регистрирует бренд, определяет набор требований к продукции, а затем размещает заказ на производство у своего партнера, при этом постоянно отслеживая уровень качества.

Чтобы новый слаботочный кабель Cordline появился в ассортименте ЭТМ, понадобились усилия многих подразделений компании. Дивизион слаботочных систем и автоматизации зданий сформировал пожелания к продукту. Отдел рекламы и продвижения придумал и зарегистрировал торговый знак. Отдел СТМ проанализировал предложения производителей, протестировал образцы, разработал упаковку. В итоге для производства был выбран завод в Нижнем Новгороде. Логисты обеспечили товарный запас во всех точках продаж ЭТМ.

На сегодня под брендом Cordline доступны пять наименований витой пары категории 5е. Вся продукция производится в соответствии с ГОСТ Р 54429-2011 и ТР ТС, а само производство сертифицировано по стандарту менеджмента качества ISO 9001-2015 и имеет собственную испытательную лабораторию, где каждая партия Cordline проводит выходной контроль – флюк-тест. Результаты теста публикуются в паспорте товара и на промосайте марки.

Кабель Cordline можно отнести к доступному ценовому сегменту, что дает ему все шансы занять достойное место среди марок витой пары.

«Создавая СТМ, компания в определенной степени инвестирует в эти продукты свою репутацию, поэтому мы подходим к выбору производственной площадки очень ответственно, – отметил начальник отдела СТМ **Иван Смирнов**, – Нам важно понимать, из какого сырья, на каком оборудовании и как выпускается наш продукт. Жизнь показывает, что наше решение – производить Cordline в России – было верным».

Конкурентные преимущества Cordline:

- общий паспорт серии и техническая спецификация на каждое наименование
- отдельные наименования кабеля допускают возможность монтажа при температурах до -20° С без потери гибкости изоляции
- маркировка с указанием технических параметров, соответствия стандартам, даты производства и метровых меток
- продажа как бухтами, так и метрами
- гарантия 12 месяцев

Следующий шаг в развитии торговой марки – расширение линейки витой пары и запуск производства комбинированного волнового кабеля, патч-кордов, RJ-45 коннекторов, компьютерных розеток. Особое внимание уделяется совместимости продуктов Cordline, чтобы гарантировать высокую скорость передачи данных.

Свои замечания и предложения по продукции под маркой Cordline направляйте, пожалуйста, на email: chuprunov_dv@etm.ru.

www.cordline.pro

Еще раз о династиях ЭТМ

После выхода прошлого юбилейного номера нашего корпоративного издания мы получили информацию о том, что список трудовых династий и других родственных связей в нем был неполным. Исправляемся и публикуем недостающую информацию. Спасибо, что читаете и дополняете наши публикации!

Отпуск в необычных местах: путешествуем по России

Скоро лето, уже знаете, куда поедете отдыхать? Может быть, пора сменить привычный пляжный или дачный отдых на что-то новое? Рассказываем, в каких неочевидных местах в России стоит побывать. Вы найдете здесь идеи путешествий в самых разных регионах. Возможно, скоро вы сможете увидеть их своими глазами.

1. Заповедник «Дивногорье»

Воронежская область

Меловые склоны, реликтовая флора, пещерный храм и реконструкция хазарского поселения. Степное раздолье для вдумчивых пеших прогулок.

4. Адыгея

Маленькая гостеприимная республика внутри Краснодарского края. Домашний сыр и каштановый мед, водопады и горы, долина аммонитов и канатная дорога.

8. Дербент

Дагестан

Древняя цитадель Нарын-кала и старинная мечеть, кавказское гостеприимство и морской воздух. Здесь вам всегда рады, как дорогим гостям.

2. Гора Большое Богдо

Астраханская область

Место, овеянное легендами и поражающее своими инопланетными красками и звуками. Находится на территории Богдинско-Баскунчакского заповедника.

5. Боярская писаница

Хакасия

Массивные петроглифы, высеченные в скале, изображают целый мир: люди, животные, юрты, рубленые дома. Смотреть на рассвете.

9. Плес

Ивановская область

Живописный поселок на высоком берегу Волги, известный нам благодаря пейзажам Исаака Левитана.

3. Таганай

Челябинская область

Национальный парк на Южном Урале. Здесь степная и лесная природа встречаются и переплетаются. Горные вершины, останцы, альпийские луга и мрачные хвойные леса.

6. Никола-Ленивец

Калужская область

Архитектурный парк на берегу реки Угра. Невероятные объекты из дерева, бетона и металла на фоне живописной природы. Добираться на автомобиле или в рамках экскурсионного тура.

10. Соляные шахты

Свердловская область

Залежи карналлита, который возник после высыхания соленых озер, образуют узоры невероятной красоты. Для посещения требуется разрешение и снаряжение.

7. Аркаим

Челябинская область

Археологический памятник, открывающий перед нами следы древнего поселения, где четыре тысячелетия назад жили люди: металлурги, скотоводы, земледельцы и воины.