

SIKA HUNGÁRIA KFT. HÍRLEVÉL

BUILDING TRUST



A CHANNEL KFT. KAPTA A SIKA "ÉV KERESKEDŐJE - 2013" DÍJÁT!

Átadásra került a 2013-as évi, kimagasló kereskedelmi tevékenységet díjazó oklevél.

Az Év Kereskedője díjat a Sika Hungária Kft. olyan kereskedő partnerének ítéli oda, aki kiemelkedő szorgalommal és elkötelezettséggel tudja képviselni a Sika termékek forgalmazását, valamint biztosítani tudja azt a szakmai háttérrel, amely ezen termékek értékesítéséhez szükséges. A Channel Kft. 2007-ben kezdett el foglalkozni a Sika termékek kereskedelmével. Az elmúlt 6 év megmutatta, hogy a vevőorientált hozzáállás, az értékesítő kollégák folyamatos továbbképzése, a piaci trendek folyamatos követése, ill. a kivitelezők, viszonteladók részére tartott oktatások meghozták gyümölcsüket: a Channel mára a Sika Hungária Kft. egyik legerősebb kereskedője lett, országosan 2 telephellyel. A részletekről kérdeztük a Channel Kft. vezetőjét, Kontra Zsoltot.

Mit kell tudnunk a Channel Kft-ről? Mikortól működik, mivel foglalkozik, ill. foglalkozott korábban?

- 1991-ben alakult a cég.
- 1996 óta foglalkozom bádogos kivitelezéssel
- 1998 óta bádogosipari termékeket gyártok
- 2007-ben befejeztem a kivitelezést, maradt a gyártás
- 2007 közepe Sika termékekkel való megismerkedést követően kezdtem el a forgalmazást.
- 2008 webáruház és a Sikabolt megnyitása
- 2013 Sikabolt Szeged megnyitása

Zsolt, mindig a kereskedelemben dolgoztál?

- 2007 közepéig szakkivitelezéssel foglalkoztam (LINDAB). Miután a kivitelezést abbahagytam, egyedi bádogos termékek gyártása volt a fő tevékenységem.

Amikor nyitottál a profilváltásra, ill. a kereskedelem felé, miért pont a Sika-t választottad?

- 2007 közepén Bokodi Zoltán területi képviselő ismertetett meg a Sika anyagokkal és az Ő biztatására kezdtem el a termékek forgalmazását.

Van kedvenc Sika terméked?

- Sok kedvenc termék közül - ha választanom kell - talán a Sikaflex termékcsaládot emelném ki.



Hogyan látod az építőipar jelenlegi helyzetét?

- Nehéz és rögös.

Hogyan látod az építőipari kereskedelem helyzetét?

- Nagyon megnehezíti a kereskedelmet a Magyarországon kialakult fizetési morál. Ebből is adódik, hogy nem egyszerű.

Miben látod a Channel elmúlt években elért sikerének titkát?

- A vevőorientált szemléletben, a kitartó munkában, valamint az országban elsőként létrehozott, Sika anyagokat forgalmazó internetes áruházban. (sikabolt.hu)

Mik a céljaid a jövőre nézve? Van esetleg valamilyen hosszú távú víziód arról, milyen szerepe lesz a Channel-nek a magyar építőipari kereskedelemben?

- Szeretném, hogy az ország nagy részén elérhető legyen a Channel Kft. (SIKABOLT) által nyújtott szolgáltatás.

Köszönöm, ill. köszönjük a beszélgetést, és az eddigi erőfeszítéset a közös sikerek érdekében!

Hertelendy Gábor – kereskedelmi vezető
Sika Hungária Kft.