

Mocne partnerstwo: CT ELTECH i IRWIN Tools

O współpracy firm CT ELTECH i IRWIN Tools rozmawiamy z Tomaszem

Korzeniowskim - wiceprezesem zarządu i dyrektorem handlowym Centrali

Technicznej ELTECH Sp. z o.o., oraz Krystianem Czapp – sales manager IRWIN Tools

Redakcja: Jaki segment rynku jest głównym polem działania CT ELTECH?

Tomasz Korzeniowski: Jesteśmy jedną z największych firm handlowych w Polsce działających w branży profesjonalnych narzędzi, maszyn i urządzeń technicznych. Istniejemy od września 1990 roku i w tym roku obchodzimy jubileusz 25-lecia. Przez ten okres zbudowaliśmy sieć 16 oddziałów znajdujących się we wszystkich uprzemysłowionych regionach Polski. Nasza centrala mieści się w Świdnicy. Jest to nowoczesny kompleks biurowo-magazynowy o powierzchni 3500 m², przygotowany logistycznie do obsługi firm z terenu całego kraju. Nasze działania sprzedazowe skupiamy głównie na obsłudze klientów z branży przemysłowej, z którymi w ubiegłym roku osiągnęliśmy obroty na poziomie 140 mln PLN netto.

Jakie produkty dostarcza CT ELTECH?

Tomasz Korzeniowski: Jesteśmy autoryzowanym dystrybutorem wiodących krajowych i zagranicznych producentów profesjonalnych

narzędzi i maszyn, w tym produktów marek IRWIN Tools i Lenox. Nasza oferta obejmuje narzędzia skrawające, osprzęt maszynowy, materiały ściernie, elektronarzędzia, narzędzia ręczne, spawalnictwo, technikę pomiarową, maszyny i urządzenia. Proponowane przez nas produkty charakteryzuje najwyższy poziom technicznego zaawansowania przy zachowaniu konkurencyjności cenowej. W celu profesjonalnego prezentowania jakości naszych produktów uruchomiliśmy Centrum Badawczo-Szkoleniowe, w którym testujemy narzędzia i przeprowadzamy próby technologiczne. Istotą działalności naszej firmy jest dostarczanie klientom skutecznych i kompleksowych rozwiązań technicznych, co ma zdecydowanie większe znaczenie niż wartość samych narzędzi i jest jednym z elementów decydujących o wyborze naszej firmy jako dostawcy.

Jakie usługi są z tym powiązane?

Tomasz Korzeniowski: Klientom proponujemy szeroką gamę usług technicznych: od rekomendacji i doboru narzędzi w celu opty-



Od lewej: Tomasz Korzeniowski – wiceprezesem zarządu i dyrektor handlowy Centrali Technicznej ELTECH Sp. z o.o., Krystian Czapp – sales manager IRWIN Tool, i Stanisław Paleczny – prezes zarządu Centrali Technicznej ELTECH Sp. z o.o.

malizacji procesów wytwórczych u klienta, poprzez przeprowadzanie prób technologicznych, po dostawę zamówionego asortymentu. Uzupełnieniem realizacji zamówienia jest uruchomienie produktu, a następnie obsługa posprzedażna. Wymiernym przykładem wsparcia technicznego udzielanego klientom są opracowywane przez naszych pracowników projekty całościowych procesów technologicznych w zakresie narzędzi skrawających oraz techniki pomiarowej. W celu zapewnienia klientom jak najwyższej jakości świadczonych usług uruchomiliśmy zgrzewalnię pił taśmowych, głównie marki Lenox, jak również centrum szlifierskie zajmujące się ostrzeniem, regeneracją oraz produkcją narzędzi monolitycznych.

Jaką obsługę logistyczną zapewnia swoim klientom CT ELTECH?

Tomasz Korzeniowski: Wszystkie produkty rotujące posiadamy w swoim magazynie, dzięki czemu zdecydowaną większość dostaw realizujemy w ciągu 24 godzin. Stosujemy nowoczesny system logistyczny, wykorzystujemy kody kreskowe i zaawansowane oprogramowanie ERP służące do zarządzania firmą oraz strumieniem dystrybuowanych produktów. Dzięki temu pracownicy naszych oddziałów mają dostęp online do stanów magazynowych oraz całej dokumentacji handlowej. Oprogramowanie to umożliwia również wymianę danych z klientami, m.in. składanie zamówień, rozliczenia, przysyłanie dokumentów, informacji, itp. Klientom oferujemy tzw. magazyny depozytowe zlokalizowane u nas lub u odbiorcy. Dzięki rozwiniętej logistyce, kompleksowej ofercie produktowej oraz wysokim kompetencjom naszych pracowników z zakresu doboru technologii, oferujemy klientom profesjonalną obsługę w obszarze dostaw i serwisu całego asortymentu narzędziowego.

Jak szybko firma reaguje na komunikowane potrzeby klientów?

Tomasz Korzeniowski: Oferujemy niezwłoczne wsparcie techniczne, logistyczne i handlowe. Na zapytania ofertowe odpowiadamy do

kilku godzin. Staramy się odpowiadać od ręki, ale zdarza się, że przygotowanie oferty wymaga konsultacji z przedstawicielami producentów. Jeśli potrzebna jest wizyta naszego handlowca czy doradcy technicznego, zjawia się on u klienta w możliwie najkrótszym czasie.

Oferowanie wsparcia technicznego firmom przemysłowym wymaga zatrudnienia wysoko kwalifikowanych pracowników. Jak z tym zadaniem radzi sobie CT ELTECH?

Tomasz Korzeniowski: Od początku istnienia kierujemy się przekonaniem, że tylko najlepsi fachowcy w swojej specjalności mogą kształtować standardy i wyznaczać nowe kierunki rozwoju. Dlatego szczególnie dbamy o wysoki poziom merytoryczny naszej pracy, kompleksowość i szybkość działania, kulturę współpracy oraz wspieranie klienta w formie wieloletniej obsługi. Założone cele realizuje zespół ponad 150 wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników, którzy zawsze służą specjalistyczną radą, pomocą, rzetelną wiedzą z zakresu techniki oraz handlu, jak również uprzejmą obsługą. Ich doświadczenie i umiejętności zapewniają właściwy kierunek rozwoju oraz powodują, iż jesteśmy postrzegani jako firma otwarta, rozumiejąca potrzeby klientów. To nasi pracownicy tworzą firmę, dbają o jej wizerunek i poziom świadczonych usług. Profesjonalne metody pracy i zarządzania, sukcesywnie poszerzana oferta oraz zaangażowanie naszej całej kadry gwarantują wysoką jakość świadczonych usług i pozwalają wychodzić naprzeciw oczekiwaniom klientów.

Jak przebiega współpraca IRWIN Tools z CT ELTECH?

Krystian Czapp: Firma CT ELTECH jest solidnym i wiarygodnym partnerem handlowym z którym współpracujemy już 15 lat. Pomimo długoletnich relacji biznesowych nasze obroty w roku 2014 wzrosły o 21% w kategorii osprzętu do elektronarzędzi i narzędzi ręcznych marek IRWIN Tools i LENOX. Wzrost ten jest wynikiem rozwoju poszczególnych grup produktowych z

względieniem potrzeb i wymagań przemysłu. Rozwijając nasze marki, koncentrujemy się na zachowaniu wysokiej jakości i konkurencyjnej ceny. Firma CT ELTECH umiejętnie wykorzystuje dostarczane przez nas programy marketingowe, promocje i szkolenia. Nasza współpraca jest oparta na partnerstwie i budowaniu wzajemnego zaangażowania. Zaś nasze doświadczenie ułatwia nam płynne przejście do spraw sprzedaży. Moim zadaniem jest skutecznie prezentować możliwości i korzyści płynące z naszych produktów, które spełniają oczekiwania użytkowników. W mojej ocenie CT ELTECH dzięki wykwalifikowanemu zespołowi sprzedaży i marketingu z sukcesami realizuje powierzone jej cele. Zatem wysoko oceniam zaangażowanie CT ELTECH w dystrybucję naszych narzędzi i ich promocję w Polsce.

Tomasz Korzeniowski: My również wysoko cenimy sobie współpracę z firmą IRWIN Tools. Dynamicznie rozwijamy sprzedaż narzędzi oznaczonych markami IRWIN Tools i Lenox, co wynika zarówno z ich wysokiej jakości, atrakcyjnej ceny oraz ze wsparcia, jakiego udzielają nam przedstawiciele producenta. Obecnie jesteśmy największym dystrybutorem produktów Lenox na rynku polskim. Aby móc profesjonalnie obsłużyć naszych odbiorców, w 2006 roku uruchomiliśmy wspomnianą już zgrzewalnię pił taśmowych Lenox. To pozwoliło nam znacznie zwiększyć sprzedaż tych produktów i odnieść sukces rynkowy. Wysoko oceniamy obsługę logistyczną firmy IRWIN Tools, mam tu na myśli szybkość dostaw i ich kompletność, jak również wsparcie marketingowe, techniczne oraz koncepcyjne sprzedaży. Nasza współpraca opiera się na rzetelnym partnerstwie, otwartej komunikacji i wzajemnym wsparciu, dzięki czemu możemy usprawniać nasze działania i szukać razem najlepszych rozwiązań dla klientów.

Dziękujemy za rozmowę.



Zgrzewalnia pił Lenox



Centrum szlifierskie



Siedziba CT ELTECH w Świdnicy