



“KAMPANYALAR, SAHADA ELİMİZİ GÜÇLENDİRİP PAZARA HÂKİM OLMAMIZA KATKI SAĞLIYOR”

♦♦♦

Koç Topluluğu ile yolları uzun yıllar önce kesişen New Holland Sakarya, Kocaeli, Düzce bayisi Akif Yılmaz, sektörde üç kuşak boyunca büyük bir titizlik ve özenle inşa ettiği güçlü ve saygın duruşunu gelecekte de devam ettirerek müşterilerine kusursuz bir hizmet deneyimi sunmayı hedefliyor. Yılmaz, New Holland'ın geniş ürün gamının ve her biri işinin ehli çalışanlardan oluşan satış sonrası ekiplerinin markaya ve bayilere duyulan güveni daha da arttırdığına işaret ediyor.

Koç Topluluğu'nun bayileriyle dürüstlük ve güven üzerine yapılandığı şeffaf iletişim dilinin Topluluğa katılma kararı üzerinde büyük bir etkisi olduğunu dile getiren Akif Yılmaz, New Holland'ın kaliteli ürün gamının müşterilerin kendilerini tercih etme sürecinin ilk basamağını oluşturduğunu kaydediyor. Sadık müşteriler elde etme yolunun ise markaya her koşulda güvenen, hedef kitle ile yine saygı, sevgi ve şeffaflık temelinde iletişim kurmayı başarmış olan bayilerden geçtiğine işaret eden Yılmaz, yıllardır bu felsefeyle hareket ederek varlık gösterdikleri her platformda New Holland markasını en güzel şekilde temsil etmeye gayret ettiklerini dile getiriyor. İşte Akif Yılmaz ile gerçekleştirdiğimiz röportajımızda sorularımıza verdiği içten yanıtlar...



Kaç yıldır Koç Topluluğu bayisisiniz? New Holland bayisi olmaya nasıl karar verdiniz? Bize biraz bu süreci anlatır mısınız?

1977 yılında traktör ve ziraat aletleri alım-satımı ile başladığım ticari hayatıma Trakmak bayileri ile 2. el traktör alışverişi yaparak devam ettim. Bu dönemde Trakmak bayi teşkilatının bölgelerinde saygın insanlardan oluştuğunu gözlemleme şansına eriştim. Trakmak bölge müdürleri ve bayileri arasındaki dürüstlük ve samimiyete dayalı bağ beni çok heyecanlandırdı. Merhum Vehbi Bey'in hayat tecrübelerini anlattığı "Hayat Hikâyem" isimli kitabının da üzerimde yarattığı etkiyle, benim de bu grubun bir parçası olmam gerektiğini hissettim. Ortaklarımızla birlikte 1986 yılında o zamanki Trakmak bayiler koordinatörü Çağlar Bey ile yaptığımız görüşmeler neticesinde New Holland Trakmak bayisi olmaya karar verdik.

1991 yılında ise ortaklarımdan ayrılarak Sakarya Geyve bayiliğini Yılmaz Ticaret olarak aldım. New Holland Trakmak'ı kendime örnek alarak oğullarım Coşkun ve Aydın Yılmaz ile beraber genç ve dinamik bir ekip kurdum. 1998 yılında 2 oğlumu da şirkete ortak ederek Yılmaz Traktör ve Zir. Mak. Ltd. Şti kurdum. Ailemizin üçüncü kuşağı olan Uğur Yılmaz'ın da aramıza katılmasıyla birlikte hâlihazırda her biri işinin ehli olan çalışanlardan oluşan profesyonel bir ekiple, adımıza yaraşır bir şekilde Sakarya-Kocaeli-Düzce merkez ve ilçelerinde müşterilerimize kusursuz bir hizmet deneyimi sunmaya özen gösteriyoruz.

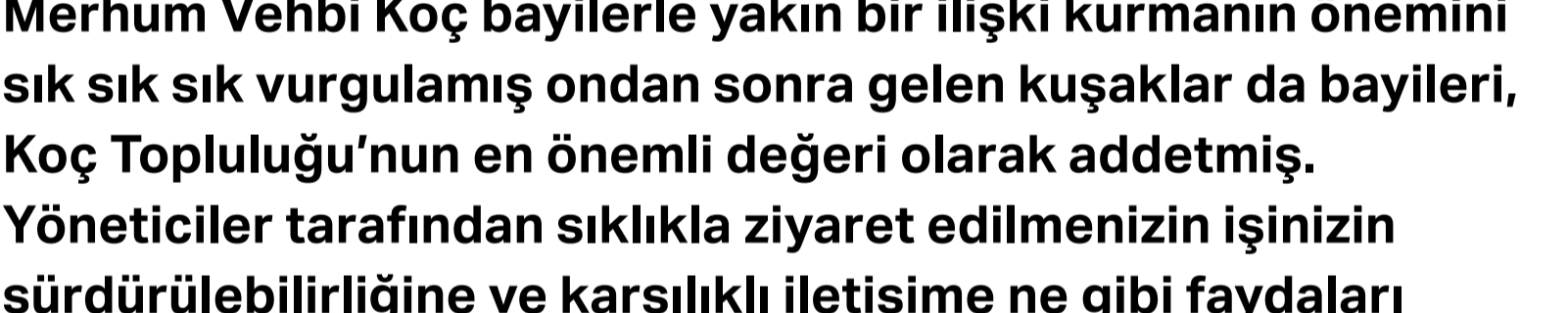
68 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan TürkTraktör çatısı altında faaliyetlerini sürdüren New Holland, sizin de bildiğiniz üzere Türkiye'nin en çok tercih edilen traktör markası. Tüketicinin tercihlerinde ilk sırada yer alan bir kurumun bayisi olmak nasıl bir his?

Türkiye'nin lider traktör markasının lider bayisi olmaktan son derece onur ve gurur duyuyorum. TürkTraktör'ün bayiliğine başladığım ilk günden bu yana heyecanımı ve TürkTraktör'e olan güvenimi hiçbir şekilde kaybetmedim.

"New Holland'ın marka vizyonuna katkıda bulunmak amacıyla müşterilerimizin ihtiyaç duydukları her an yanlarında olup hizmet deneyimini kusursuz hâle getirerek memnuniyeti üst seviyelerde tutmaya gayret ediyoruz."

New Holland'ın sektöre yön veren şirket olma vizyonunu devam ettirme, pazar lideri konumunu elden bırakmama, marka vizyonunu hayata geçirme noktasında bayilerin nasıl bir görev üstlendiğini düşünüyorsunuz?

Markamıza ve Koç Topluluğu'na duyduğumuz güven ve aidiyet hissiyle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. New Holland'ın sektöre yön veren lider marka vizyonuna katkıda bulunmak amacıyla güvene dayalı bir iletişim dili benimseyerek, satış öncesinde de sonrasında da müşterilerimizin ihtiyaç duydukları her an yanlarında olup hizmet deneyimini kusursuz hâle getirerek memnuniyeti üst seviyelerde tutmaya gayret ediyoruz. New Holland'ın kaliteli ürün gamı elbette ki müşterilerin bizi tercih etme sürecinin ilk basamağını oluşturuyor. Sadık müşteriler elde etmenin yolu ise markaya her koşulda güvenen, müşterileriyle saygı, sevgi ve şeffaflık temelinde bir iletişim dili kurmayı başarmış olan bayilerden geçiyor. Yılmaz Traktör ve Zir. Mak. Ltd. Şti olarak yıllardır bu felsefeyle hareket ediyor, varlık gösterdiğimiz her platformda New Holland markasını en güzel şekilde temsil etmeye gayret ediyoruz.



Merhum Vehbi Koç bayilerle yakın bir ilişki kurmanın önemini sık sık vurgulamış ondan sonra gelen kuşaklar da bayileri, Koç Topluluğu'nun en önemli değeri olarak addetmiş. Yöneticiler tarafından sıklıkla ziyaret edilmenizin işinizin sürdürülebilirliğine ve karşılıklı iletişime ne gibi faydaları olduğuna inanıyorsunuz?

Yöneticiler tarafından tarafımıza yapılan ziyaretler, rekabetin her geçen gün daha da çetin bir hâl aldığı bu dönemde bizlere yalnız olmadığımızı hissettiriyor, vizyon ve misyonumuzu belirleme noktasında ise büyük katkılar sağlıyor. Koç Topluluğu yöneticilerinden aldığımız bilgiler ışığında günün koşullarına göre iş süreçlerimizi geliştiriyor ve ekibimizi buna göre yönlendiriyoruz.

Sahada tüketiciyle doğrudan ilişki içinde olan biri olarak New Holland'ın başarısında satış ve satış sonrası ağı, tecrübeli çalışanlardan oluşan ekipleri, tüm çiftçi ihtiyaçlarına cevap veren katma değeri yüksek geniş ürün gamı ve çiftçinin kamusal mekanyasyona erişimini de kolaylaştıran cazip kampanyaları sizce nasıl bir rol oynuyor?

Tüketici ile doğrudan kurduğumuz iletişim sonunda görüyoruz ki New Holland'ın geniş ürün gamı ve satış sonrası ekiplerinin profesyonelliği, markamıza ve bayilere duyulan güveni ve memnuniyeti daha da artırıyor. Yapılan kampanyalar ise sahada elimizi güçlendirip pazara hâkim olmamıza katkı sağlıyor.

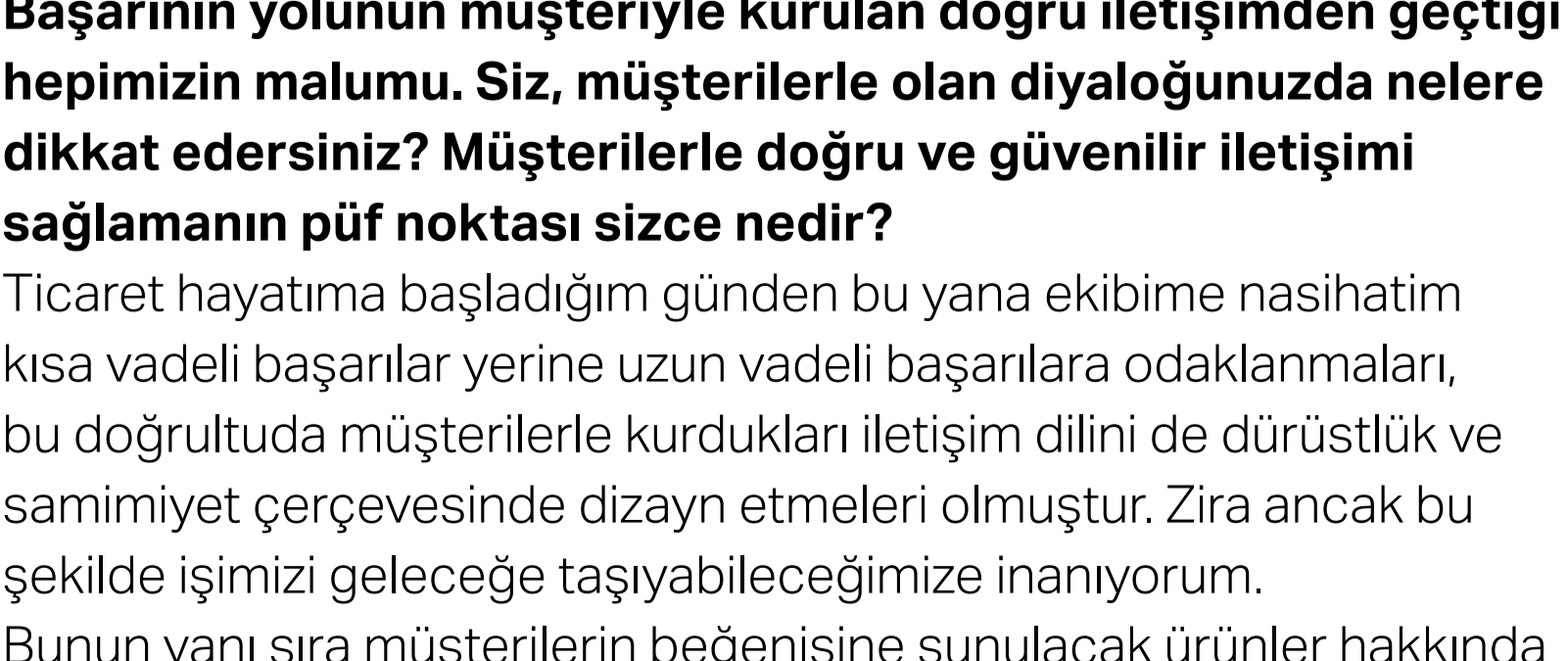
"Yöneticiler tarafından tarafımıza yapılan ziyaretler, rekabetin her geçen gün daha da çetin bir hâl aldığı bu dönemde bizlere yalnız olmadığımızı hissettiriyor, vizyon ve misyonumuzu belirleme noktasında ise büyük katkılar sağlıyor."

TürkTraktör dolayısıyla da New Holland çiftçilerimizi akıllı tarıma taşıyacak farklı ürün ve hizmetleri pazara sunuyor. Bu konuda çiftçilerimizden ne gibi geri bildirimler alıyorsunuz?

Çiftçilerimiz her fırsatta bu tür yeniliklerin kendilerine ulaştırılmasından son derece memnun olduklarını dile getiriyorlar. Söz konusu yenilikler ile işletmelerini ve işlerini daha da geliştirip zamandan tasarruf ederek verimliliklerini arttırdıklarını belirtiyorlar.

Günün büyük bir çoğunluğunu pek çok bayimizin ikinci ailem diye tanımadığı çalışanlarınızla geçiриyorsunuz. Bize biraz ekibinizden bahsedebilir misiniz? Kaç kişisiniz, çalışanlarınızla aranızda nasıl bir ilişki var?

4 adet 3S plazamız, 10 adet şubemiz ve 95 personelimiz ile markamıza ve çiftçilerimize hizmet veriyoruz. Tüm çalışanlarımızı sizin de belirttiğiniz üzere ikinci ailemiz olarak görüyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana çalışanlarımızın kişisel gelişimlerine de yatırım yaparak markamıza ve şirketimize olan bağlılıklarının daha da güçlenmesini sağlıyoruz. Her bir çalışanımızın ekip olma bilincini pekiştirmek ve aidiyet duygusunun gelişimine katkıda bulunmak amacıyla da belirli dönemlerde aileleriyle birlikte katılım gösterecekleri sosyal aktiviteler düzenliyoruz. Bu aktiviteler çalışanlarımızın ne denli büyük bir ailenin parçası olduklarını görmeleri ve onların bizler için ne kadar değerli olduklarını hissetmeleri açısından son derece önemli.



Başarının yolunun müşteriyle kurulan doğru iletişimden geçtiği hepimizin malumu. Siz, müşterilerle olan diyalogunuzda nelere dikkat edersiniz? Müşterilerle doğru ve güvenilir iletişimi sağlamanın püf noktası sizce nedir?

Ticaret hayatıma başladığım günden bu yana ekibime nasihatim kısa vadeli başarılar yerine uzun vadeli başarılarla odaklanmaları, bu doğrultuda müşterilerle kurdukları iletişim dilini de dürüstlük ve samimiyet çerçevesinde dizayn etmeleri olmuştur. Zira ancak bu şekilde işimizi geleceğe taşıyabileceğimize inanıyorum. Bunun yanı sıra müşterilerin beğenilerine sunulacak ürünler hakkında her türlü bilgiye sahip donanımlı çalışanlardan oluşan bir ekibin de, müşterinin ihtiyaç ve beklentisini doğru okuyarak ona doğru ürün sunma noktasında büyük bir rolü olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle ekibimdeki her bir çalışma arkadaşımı da bu beklentileri kusursuzca karşılamaları adına, gerekli yetkinliklerle donatılmış bir şekilde yetiştirmeye gayret ediyorum.

Son olarak hem diğer bayilerimize hem de TürkTraktör ve Koç Grubu yöneticilerine iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Bayi arkadaşlarıma tavsiyem şu: Şirketlerini geleceğe güvenle taşımak istiyorlarsa TürkTraktör ve Koç Topluluğu'nun tarihteki yolculuğunu kendilerine örnek alarak tıpkı onların yaptığı gibi uzun vadeli planlar ve stratejiler geliştirerek işlerine yatırım yapmalılar. Temennim ise sürekli değişen piyasa koşullarına rağmen, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonraki süreçte de TürkTraktör ve Koç Topluluğu yöneticilerinin isabetli öngörülleri, her ihtiyaca ve günün koşullarına cevap verecek nitelikteki geniş ürün gamıyla bizleri sahada destekleyerek Türk tarımına yön veren öncü ve lider konumumuzun devam etmesi olacak.