

ПЕРЕД ЛИЦОМ УГРОЗЫ COVID-19 КОМПАНИЯ NTN-SNR СТАЛА ЕЩЕ БЛИЖЕ К СВОИМ КЛИЕНТАМ И ПАРТНЕРАМ

В то время, как рынок автозапчастей постепенно наращивает обороты после самоизоляции, сильно повлиявшей на всю Францию, как, впрочем, и на многие страны в мире, компания NTN-SNR приняла все меры по охране здоровья, необходимые для обеспечения безопасности сотрудников. С полным представлением о грядущих новых испытаниях эта компания, один из мировых лидеров в сфере поставки оборудования, представляет своих новых сотрудников, которые помогут оживить деловую активность.

НЕ ИМЕЮЩАЯ АНАЛОГОВ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Столкнувшись за короткое время с двумя очагами Covid-19 в Верхней Савойе, компания NTN-SNR немедленно отреагировала, организовав ежедневные антикризисные совещания для того, чтобы отслеживать развитие ситуации. Осознав, насколько высоки ставки, компания приняла исключительные меры санитарной безопасности для сотрудников, находящихся на рабочих местах; эти меры призваны предотвратить распространение вируса. Благодаря своему предвидению режима самоизоляции компания NTN-SNR оказалась способной оперативно отреагировать на призывы правительства и найти правильный баланс между охраной здоровья и возможностью продолжить оказание услуг. Для этого несколько сотен сотрудников компании, выполняющих жизненно важные административные и коммерческие функции, стали работать удаленно – и это позволило сохранить контакт с клиентами и партнерами.

Поскольку пандемия по-разному повлияла на страны, компания NTN-SNR задействовала некоторые из своих внутренних организаций, связанных с безопасностью (промышленный менеджмент, медицинские услуги, эргономика, гигиена и охрана жизнедеятельности), для обеспечения безопасности рабочих мест в предприятиях, относящихся к логистике конечной продукции. Сотрудники компании смогли продолжить работу в безопасных условиях и удовлетворить потребности стран, не пострадавших от самоизоляции, к которым относятся, например, восточные страны.

Режим самоизоляции сильно повлиял на автомобильный рынок и замедлил его развитие, однако плавное, но активное восстановление деятельности производственных предприятий компании NTN-SNR все еще оставалось необходимым для удовлетворения потребностей других отраслей промышленности, например, авиации. Для этого производитель оборудования сосредоточил усилия на приведении своих фабрик в соответствие с требованиями безопасности при пандемии. И снова благодаря

поддержке собственных медицинских служб удалось принять новые меры по обеспечению физической дистанции между сотрудниками и обеззараживанию рабочих мест между всеми рабочими сменами.

*“Учитывая сложившуюся беспрецедентную ситуацию в области здравоохранения и два месяца самоизоляции, компания NTN-SNR пересмотрела свой подход к работе и к организации своих помещений, что позволило гарантировать безопасность и сохранение здоровья сотрудников. Для минимизирования контактов между людьми, приводящих к распространению вируса, каждый сотрудник находится в служебных помещениях лишь несколько дней в неделю или половину рабочего дня. Благодаря успешно организованной системе удаленной работы мы можем наблюдать неожиданно быстрое восстановление деятельности предприятия, и мы счастливы осознавать свои успехи в эффективном оказании услуг несмотря на этот кризис в области здравоохранения”.
Кристоф Эспин, Менеджер по вопросам коммуникации, группа NTN-SNR.*

ТРИ НАЗНАЧЕНИЯ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Джонатан ДЕЛАЛУ, Директор по продажам в Европе, Африке и на Ближнем Востоке, рынок автомобильных запчастей.

за
более
пост



Первого июня Джонатан ДЕЛАЛУ, плечами которого 13 лет работы в автомобильном секторе, вступил на должность директора по продажам в Европе, Африке и на Ближнем Востоке.

Страстный поклонник авиации, Джонатан ДЕЛАЛУ закончил коммерческий колледж в Тулузе. Он интересовался культурой скандинавских стран и

в 2007 году он покинул Францию и переехал в Швецию, где и провел десять лет своей жизни. Сперва он работал сотрудником по административному контролю в штаб-квартире Renault, Стокгольм. Очень скоро он проникся нордическим стилем жизни, их здоровой, открытой к сотрудничеству иерархией и в итоге он получил второе шведское гражданство. Проектный менеджер, затем менеджер по производительности сети, он продолжал подниматься по карьерной лестнице в компании Renault, находясь в самом сердце автомобильного рынка, пока не присоединился к команде VALEO SERVICE в роли менеджера по продажам и маркетингу на рынке автозапчастей в скандинавских странах.

В 2018 году он воспользовался возможностью, предоставленной ему компанией NTN-SNR, и вернулся во Францию. После двух лет работы в должности менеджера по продажам, ответственного за рынок северной Европы, в отношении которой он обладает значительным опытом, Великобритании и Италии, он принимает пост от Кристофа ИДЕЛОНА.

« Несмотря на беспокойную обстановку, связанную с проблемами в здравоохранении и экономике, я счастлив принять эту должность от Кристофа ИДЕЛОНА » говорит Джонатан ДЕЛАЛУ, директор компании NTN-SNR по продажам в странах Европы, Ближнего Востока и Африки. *« Хоть это и не вполне обычно – приниматься за работу во время режима самоизоляции, однако имеющееся в нашем распоряжении цифровое оборудование позволило мне общаться с моими новыми коллегами по команде и в то же время соблюдать санитарные меры, необходимые для всеобщей безопасности. Не отступая от начинаний моего предшественника, мы с моими командами будем в тесном сотрудничестве работать над организацией новых режимов работы, подходящих нашим клиентам и партнерам и соответствующих реалиям мира, приходящего в себя после Covid-19. И поскольку продвижение вперед и победа не могут быть достигнуты в одиночестве, в основу моего стиля руководства будут заложены умение слушать и обмен информацией, что позволит качественно работать с любой страной и с любым рынком, учитывая их особые запросы и местную специфику »* завершает свою мысль Джон ДЕЛАЛУ.

- Мишель МЕТРАЛЬ, Технический эксперт по рынку автозапчастей, во время проведения курсов по сертификации.



Полностью осознавая необходимость ежедневной поддержки профессионалов, компания NTN-SNR с начала года выражала свое желание расширить свой каталог курсов обучения, а также всех инструментов, необходимых ее клиентам и их автосервисам. Активно предоставляя широкий спектр услуг дистрибьюторам и владельцам автосервисов во Франции и по всей Европе (приложение Tech Scan'R, руководства по сборке и разборке, брошюры и технические курсы, специализированные инструменты...) данный производитель оборудования хочет сфокусироваться и на новой аудитории, чье внимание так же важно для них: это те, кто только начал заниматься ремонтом, а также те, кто станет заниматься этим бизнесом только завтра. С учетом вышеизложенного, а также в виду успеха многочисленных учебных курсов для студентов, которые уже проводятся в нескольких европейских странах, компания NTN-SNR рада приветствовать в своей команде Мишеля МЕТРАЛЯ, технического специалиста, ответственного за учебные курсы для клиентов, автосервисов и учебных заведений, а также за все вопросы по технической поддержке и разработке специальных инструментов совместно со партнерами компании. *"Наш опыт находит свое применение в нашей продукции, но не только в ней"*, объясняет Мишель МЕТРАЛЬ, технический специалист, ответственный за обучение в компании NTN-SNR. *"Для обеспечения самой качественной поддержки для сегодняшних мастеров по ремонту и тех, кто собирается ими стать завтра, мы должны передать им свой опыт, иначе мы потеряем часть добавленной ценности, которой нам удалось достичь. Для этого мы уже предоставили нашим клиентам множество учебных материалов и хотим ежедневно помогать им и давать советы с помощью наших технических учебных курсов"*.

- Нико КАРУЧЧИ, Менеджер по продажам автозапчастей в Германии, Австрии, Швейцарии и странах Бенилюкса



1-го июля 2020 года Нико КАРУЧЧИ сменил Маркуса ХЭНЕРА на посту менеджера по продажам в подразделении, занимающемся продажей автозапчастей в Германии, где компания NTN-SNR является одним из ключевых игроков рынка. Широко известный эксперт по автомобильному рынку, Нико КАРУЧЧИ применит свой опыт для продолжения начинаний своего предшественника и доведет их до полного осуществления.

« Я принимаю пост от мистера ХЭНЕРА с большим энтузиазмом. Мне не терпится скорее использовать свой многолетний опыт по продаже автозапчастей для еще большего усиления позиций компании NTN-SNR на

немецком рынке. При этом мы будем оставаться надежным партнером для своих клиентов” говорит Нико КАРУЧЧИ, Менеджер компании NTN-SNR по продажам автозапчастей в Германии, Австрии, Швейцарии и странах Бенилюкса.

КОНТАКТЫ ДЛЯ СМИ:

- MIDNIGHT PURPLE

Эмилия ДЕЛАНДЕ

edeslandes@midnightpurple.fr
+33 (0) 6 71 24 17 01

Камилла ХУЗЭ
chuze@midnightpurple.fr

- NTN-SNR

Кэрол ДОНАТ
carol.donat@ntn-snr.fr
+33 (0) 6 77 02 87 04