



Hıdırusta Otomotiv'in Satış-Pazarlamadaki Liste Başı: ZAMANINDA ve KALİTELİ HİZMET

Tecrübeli kadrosu, sürekli kendini geliştiren yapısı ve yenilikçi yönetimi ile 70 kişiden oluşan Yurt içi Satış Pazarlama Bölümü, Hıdırusta Otomotiv'in de parlayan yıldızı. "Öncelikli hedefimiz zamanında ve kaliteli hizmet üretmek" diyen Hıdırusta Otomotiv Yurt içi Satış Pazarlama Müdürü Bülent Şadoğlu, tüm birimlerin ortak amaç için çalışıyor oluşunun başarıyı getirdiğini söylüyor.

Bülent ŞADOĞLU

Otomotiv sektöründe uzun yıllara dayanan bir tecrübeye sahipsiniz. Öncelikle sizi daha yakından tanıyabilir miyiz?

42 yaşında, evli ve bir çocuk babasıyım. EML Elektronik ve Ziraat Fakültesi Tarım Makineleri Bölümü mezunuyum. Otomotiv sektöründe 2003 yılında Mercedes-Benz bayisinde tüm ürün gruplarında Yedek Parça Satın Alma Sorumlusu olarak başladığım kariyerimi, sonrasında Yedek Parça Satış daha sonra da Yedek Parça Müdürü olarak devam ettirdim. 2015 yılında bir yatırımcının sermayesini yönetmek üzere yurt dışında bir yedek parça şirketi kurdum ve yönettim.

2018 Mayıs ayından bu yana Hıdırusta Otomotiv'de Yurt içi Satış Pazarlama Müdürü olarak görev yapıyorum.

Teknolojiye ilgisi yüksek, elektronik ve bilgisayar alanlarında kendini geliştirmiş, hemen her konuda bir şeyler öğrenmeye istekli ve paylaşıma açık biri olduğumu düşünüyorum.

SÜREKLİ GELİŞİM FELSEFESİ

Hıdırusta Otomotiv'in Yurt içi Satış ve Pazarlama organizasyonundan bahseder misiniz?

1 merkez ve 5 şubesi ile tüm yurt içine yedek parça hizmeti veren Yurt içi Satış Pazarlama ekibimiz, kendi branşında lider olan Hıdırusta Otomotiv çatısı altında satış, satış geliştirme, CRM, SSH gibi birimleri ile yaklaşık 70 kişilik süper dev bir kadrodan oluşuyor.

Hıdırusta Otomotiv'i 2003 yılından beri tanıyorum. En iyi müşterimken dışarıdan, şimdi de içeriden tanıyorum. Gelişimini çok net bir şekilde gözlemledim. Tecrübeli kadrosu, sürekli kendini geliştiren yapısı ve yenilikçi yönetimi ile Yurt içi Satış Pazarlama Bölümü sistematik çalışan, ürünü ve müşteriye tanıyan, sürekli kendini geliştiren müthiş bir ekibe sahip. Organizasyonumuz dinamik bir yapıya sahip olup, üretilen hizmet sürekli olarak geliştirilmektedir. Biz burada yapabileceğimizin en iyisini yapar, her zaman daha iyisini nasıl yaparız diye düşünüyoruz.

Pazarın rekabetçi koşullarında Hıdırusta Otomotiv'i öne çıkaran özellikler nelerdir? Pazar payınızı artırmak için ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Hıdırusta Otomotiv vizyonu ve misyonu ortak olacak şekilde bir bütün olarak çalışır. Lojistik, Satın Alma, Bilgi-İşlem, Muhasebe, Finans hiçbirisi kendi işi için değil hepsi ortak amaç uğruna çalışır. Bu sebep ile pazarda "parçayı bilen", "bulunabilirliği yüksek",

Mevcut araçların değişimi, yeni teknolojiler beraberinde yeni talepler oluşturacak. Artık olanı satmak, bitenin yerine koymak bizim sektörümüzde ayakta kalmak için yeterli değil. Biz de bu şartlara uygun adımlar atıyoruz. Geleceği düşünerek çözümler üretiyoruz. Büyümek kaçınılmaz, size yeten ile yaşamaya kalkarsanız en başta rekabete yenik düşersiniz.

"erişimi hızlı", "satış sonrası hizmet sunan" vb. birçok etiket ile tanınan firmamızda Yurt içi Satış Pazarlama olarak pazar payımızı arttırmak için sürekli yeni ürünler geliştiriyor, fiyat çalışıyor ve en önemlisi daha çok noktaya ulaşmaya çalışıyoruz.

Son dönemde özellikle üzerinde durduğunuz hizmetler, ürün grupları ve teknolojiler neler?

Zamanında ve kaliteli hizmet üretmeye çalışıyoruz. 2018'in sonunda kurduğumuz Hıdırusta Akademi ile ürün bilginizi arttırıyor ve buna bir standart getiriyoruz. Yeni IT çözümleri üzerinde devam eden çalışmalarımız ile müşterilerimize daha efektif kullanacakları bir B2B portalı hazırlıyoruz. Satış ve SSH işlemlerinin tamamının B2B üzerinden yapılabilmesini sağlayacağız. Gelecekte B2B, müşteri ile aramızda tüm işlemlerin yapılabileceği basit, etkili ve hızlı bir çözüm olacak.

Ürün yelpazemizi hem marka hem de ürün grubu olarak sürekli arttırıyoruz. Bakım, mekanik gibi parçalardan dizel yakıt sistemlerine, kaporta ürün grubundan atölye ekipmanlarına kadar her türlü ürünü sunabiliyoruz. Orex ile 10 binden fazla ürün geliştirdik, geliştirmeye de devam ediyoruz.

AVRUPA SİSTEMATİK, BİZ HİZMETKÂR! Otomotiv yedek parça ticaretinde yurt dışı deneyimlerinizin ışığında değerlendirdiğinizde Türkiye pazarında ne gibi farklılıklar gözlemliyorsunuz? Ülkemizdeki faaliyet gösteren firmaların, sektör konusunda yeterli farkındalığa sahip olduğunu düşünüyor musunuz?

Elbette ürünler aynı ama rekabet ortamı çok farklı değil. Avrupa biraz daha sistematik çalışırken bizim kadar yüksek seviyede hizmet üretilmiyor. Atölyelerin de dağınık olması sebebi ile lojistik konuları biraz daha ön planda ve pahalı. Ülkemizde yedek parçanın markanın kendisinden takıldığı araç sahibine kadar



büyük bir zincirimiz var. Elbette bu zincirin tamamında yüksek bir seviye beklemek mümkün değil. Burada en büyük görev bizlere düşüyor. Pazarı, rekabeti, siyaseti, ekonomiyi, coğrafyayı, teknolojiyi, araç üreticilerini vb. her türlü etkeni takip ve analiz etmek, buna göre karar almak zorundayız. Avrupa'da bu etkenler ve etkileri bizdeki kadar yüksek seviyede değil.

2019 ajandanızda hangi başlıklar var? Krizin gölgesinde geçen ilk yarının ardından sene sonu beklentilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Pazarda yoğun bir şekilde ödeme sıkıntısı var. Araç sahibinden, yedek parça ithalatçısı ve üreticisine doğru uzanan bir vade talebi mevcut. Bu durum iş hacminin düşmesinden kaynaklanıyor. Orta vadede inşaat sektörünün hareketleneceğine ve ürün talebinin artacağına inanıyorum. Çok büyük projeler devreye girmese bile arz fazlası tükenmek üzere. Bizler bu öngörü ile gerek stok gerekse insan kaynağı yatırımı yapmaya devam ediyoruz.

TEKNOLOJİ, PAZARDAKİ TÜM DENGELERİ DEĞİŞTİRECEK!



Ekonomi dışında bizleri bekleyen gelişmelerin başında gelişimi hiç bitmeyecek olan teknoloji var. Eski kuşağın gelişen teknolojiye olan direnci, sonraki neslin iş başına geçmesi ile bir patlama yaşayacak.

Sektöre hizmet veren ve buna hazır olmayan firmaları kötü günler bekliyor. Bugün müşterinin internet kullanacağına inanmayanlar yarın hala arama motorlarında nasıl üst sırada görünebileceklerini araştırıyor olacaklar.