

Метинвест завершил реструктуризацию службы продаж

11 декабря в Киеве компания Метинвест Холдинг презентовала обновленную Службу продаж Дивизиона стали и проката.

Директор по продажам Дивизиона Андрей Пархомчук сообщил о завершении процесса ребрендинга каналов сбыта, представил руководителей каждой из компаний и рассказал о стратегии развития Службы продаж, которая будет воплощаться в жизнь.

Служба продаж Дивизиона стали и проката представлена группой компаний, каждая из которых отвечает за определенный рынок. Так, поставками на рынки Дальнего зарубежья, за пределами стран СНГ, занимается компания Metinvest International SA (ранее Leman Commodities S.A.). Оптовые отгрузки металлопродукции на внутриукраинский рынок и страны СНГ, за исключением России, осуществляет компания Метинвест-Украина. Розничные продажи — это сфера компетенции компании Метинвест-СМЦ. Обе компании были созданы на базе ООО «Леман-Украина». Для представления интересов Холдинга на российском рынке создана компания Метинвест-Евразия.

Кроме переименования, продолжается процесс интеграции Службы продаж в структуру Метинвест Холдинга с целью построения системы наиболее эффективного взаимодействия между производственными и сбытовыми подразделениями Холдинга, достижения единства целей и задач — увеличения финансового результата всей Компании.

«Рост продаж по отдельным позициям более чем на 90% наглядно демонстрирует правильность выбранной нами стратегии. Нужно отметить, что мы пока еще только в начале пути, но уже можем сообщить рынку о наших успехах, — заявил Андрей Пархомчук, директор по продажам Дивизиона стали и проката ООО «Метинвест Холдинг». — Группа Метинвест располагает достаточным количеством ресурсов, чтобы в будущем году мы сохранили набранный темп. Я уверен, что благодаря новым возможностям службы продаж как интегрированной структуры крупнейшей в стране Компании, мы сможем помочь нашим клиентам и партнерам в реализации самых амбициозных планов».

Стратегия развития Службы продаж Дивизиона стали и проката будет реализовываться в соответствии с развитием Метинвест Холдинга в целом и его отдельных предприятий.

Благодаря модернизации действующих прокатных мощностей металлургических и других предприятий Компании, а также запланированного строительства новых, сбытовые организации будут больше ориентироваться на продажу готовой металлопродукции с более высокой добавленной стоимостью, чтобы тем самым постепенно уходить от продажи товарных полуфабрикатов.

Служба продаж планирует активно развивать сеть представительств и офисов по всему миру, будет значительно расширена агентская сеть. В то же время одним из ключевых рынков будет оставаться украинский рынок металлопроката.