Genco Uysal

SİGMA ELEKTRİK HEPİMİZ İÇİN BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK

Az sonra okuyacağınız röportajda, son birkaç yıldır yaptıklarımın arasında bir elin parmaklarını geçmeyecek kadar denk geldiğim ve adeta dinlerken yorulduğum bir isimle buluşacaksınız; Abarttığımı düşünenler için son uyarıyı yaparak hemen başlayayım; ***Sigma Elektrik İhracat Direktörü Genco Uysal.***

1984'te İstanbul'da doğan Genco Uysal; liseyi Saint Benoit Fransız Lisesi'nde, üniversiteyi Strazburg Robert Schuman Üniversitesinde ve yüksek lisansını Belçika'nın Brüksel şehrindeki Haute Ecole Bruxelles Üniversitesi'nde tamamlıyor.

Hemen ardından üç yıl boyunca, Belçika'da kendi işini kuruyor ve tüm Avrupa ile tüm Afrika'ya Belçika üzerinden elektrik ve elektronik malzemeleri satıyor. 2009 yılında Türkiye'nin lider bir akaryakıt markasının Afrika, Ortadoğu ve Avrupa satış sorumluluğunu üstlenip başarıyla sürdürüyor. Takip eden süreçte Afrika'nın Fildişi Sahilleri ülkesinde iki yıl boyunca yaşamasına vesile olan ciddi yatırımları olan tanınmış bir inşaat firmasının Fildişi Sahilleri ülke müdürlüğü pozisyonuna getiriliyor.

Bir sonraki transferin adresinde ise, kapı-pencere sektöründe faaliyet gösteren Türkiye'nin en büyük markasının Fransa'nın Paris şehrindeki iştirakinin üç yıl boyunca Genel Müdürlüğünü yapıyor.

Tüm bu süreçte 125 ülke gezerek aktif satış yapması dolayısıyla, "ihracatın çılgın çocuğu" diye anılmaya başlayan alan Genco Uysal, ailesinin sağlık problemleri nedeniyle 2014 yılında Türkiye'ye dönüş yapıyor.

Elektrik aydınlatma sektöründeki global-yerli ciddi markalarda İhracat Direktörlüğü görevini sürdürmesini takiben yaklaşık 6 ay önce önemli sanayi kuruluşlarımızdan ve değerli markalarımızdan olan Sigma Elektrik ailesine katılıyor.

125 ülke arasında, sözlerinden dostlukları dolayısıyla manevi bir bağ kurduğunu da hissettiğim, Afrika kıtasına ayrı bir bağı var.

Zaten hikâyesindeki birçok macera, bu kıta ülkelerine ait; kaçırılmalardan, üzerindeki para dolayısıyla gözaltılar alınmalar ve 27 gün hastanede yatmasına sebep olan defalarca yakalandığı bölgenin meşhur sıtma hastalığına kadar.

Düşünün; kendisi evlendiğinde, davete katılan misafirler bile 56 farklı ülkeden. Tabi bu durum, müşteriye değer vermenin, her şeyden önce onunla dostluk kurabilmenin bir getirisi. Hemen hemen her üreticimiz ihracat hedefiyle birçok ülkede takdire şayan emek ve yatırımlar yapıyor.

Ancak bence; çoğumuzun kirli diye girmek istemediği yerlere, bazen güvenlik tehlikesi sebebiyle uzak durduğu, gitse de işleri otelin lobisinde çözmeye çalıştığı, belki de adını hayatımız boyunca birkaç kez duyduğumuz ve ihmal edilen Afrika ülkelerinde sırtında çantası, elinde kataloğu, tanıtım cd'si ile girip tanışmak, hemhal olmak, dinlemek, anlatmak özel bir başarı hikayesi, değerli bir çabadır.

Eğer bir gün bu başarılı ancak son derece mütevazı isimle tanışırsanız, yaşadıklarını kendi ağzından dinlemenizin oldukça keyifli olacağını söyleyebilirim. Sektörümüz ve işimize odaklanarak,

Genco Uysal Sigma'da neler yapıyor, firmaya neler kattı, sizin için sorduk. Keyifli okumalar diliyorum..

Nurşah SUNAY: Yaklaşık 6 aydır Sigma Elektriktesiniz. Bu sürenin bir değerlendirmesini yaparak başlayalım..

Genco UYSAL: Bildiğiniz gibi Sigma Elektrik, alçak gerilim ürünleri ve özellikle de şalt alanında gerek yurtiçi satış ve marka değeri anlamında, gerekse 65 ülkeye aktif yaptığı ihracatları ile Türkiye'nin saygın üreticilerinden biri.

Bu başarıyı korumak ve yükseltmek amacıyla, belirlenen stratejiler doğrultusunda 2019 yılı hedefleri; ülke bazında 85 ve cirosal büyüme hedefi %60 şeklindeydi.

Göreve başladığımızdan beri, yani son altı aylık süreçte, 21 ülkeden 26 yeni bayi oluşumu kurduk ve hedeflerimizi vaktinden önce ulaşacağımızın sinyallerini veren ciddi bağlantılar gerçekleştirdik.

Son 10 haftada sırasıyla; Irak, Ürdün, Angola, İspanya, Afganistan, Pakistan, Fransa, Ekvator, Kolombiya, Gine, Bahreyn, Suudi Arabistan, Peru, Arnavutluk, Almanya, Kosova, İran, Kenya, Ukrayna, Vietnam, Yemen, Kamerun ve Mauritius ziyaretlerimle bayi ağımızı genişlettik. Tabii bunun en önemli sebebi, ihracatın en önemli gerekliliği olan sahada olmak ve pazarı koklamak. Bu sayede ülkelerin nabzını yerinde ve doğru şekilde tespit edebiliyoruz.

Böyle hızlı bir başlangıç yaptığınıza göre Genco Uysal'ın Sigma Elektrik ile kanı uyuştu.

Elbette.. Tüm bu 6 aylık süreçte yapabildiğim her şey için, Sigma Elektrik Genel Müdürümüz Sn. Murat Akgül ve Genel Müdür Yardımcımız Sn. Mustafa Tokhan'a özellikle teşekkür etmeliyim.

Çünkü arkanızda sizi destekleyecek yöneticileriniz ve iyi bir alt yapınız yoksa kişisel çabalarınız ne kadar isteseniz de hak ettiğiniz yeri bulmayabilir. Ben aldığım eğitimler sonrası kendim için 3 çalışma prensibi belirledim;

1) Amirinle uyumlu çalış, ekibini motive et,

2) Çok çalış ve asla çabalamaktan vazgeçme,

3) Aldığın parayı sonuna kadar hak et.

Sigma Elektrik, bu üç prensibe ait şartların en iyi biçimde sağlandığı bir firma. Bu yüzden mutlu çalışıyorum. Herhangi bir indirim ya da üretim talebimde, global markalarda çokça yaşanan onay, bildirim süreçlerinin hantallığına maruz kalmadan, tek talep için 1 ay beklemek zorunda kalmadan, her an aktif iletişim kurup hızla hareket edebiliyorum.

Bu, bana mutlu hissettiren ve dolayısıyla çalışma azmimi motive eden en önemli etkenlerden.

>>>

Bahsettiğiniz bu yeni bağlantıların, beraberinde firmanın hızla büyüme ihtiyacını da doğurur diye düşünüyorum. Peki bu ihracat bağlantılarını yaparken, sonrasında oluşabilecek operasyonel sorunlar ve satış sonrası hizmetlerde yetersizlik endişesi taşımıyor musunuz?

Hayır, hem de hiç.. Tabi ki bayilerimiz arasına katılan bu yeni ülkeler dolayısıyla, üretim satış hacimleri ve dolayısıyla geri hizmetler çoğalıyor.

Ancak Sigma Elektrik üst yönetimi, bu hedefleri belirlemeden 1 yıl önce, yeterlilik kısmında karşılaşılabilecek her öğeyi hesaplamış ve bugünkü üretim alanını 15.000 m2'ye çıkarma kararını almışlar. Yani kısa vadede yeni bir üretim tesisi haberimizi alacağınızı söyleyebilirim.

Ben ekibe dahil olduktan sonra, satış stratejimizi ve operasyondan üretime, satış biriminden satış sonrası hizmetlere kadar tüm ekibi tamamen yeniden kurguladım ve sıfırdan yeni bir ekip kurdum.

Yeni ekibimle daha dinamik, iş takibi sıkı bir sistem oluşturduk. Mevcut olan sisteme entegre yeniliklerle, dönüş hızı, sipariş alma gibi birçok operasyonel başlıklarda hızlı hareket sağlayan iyileştirmeler ekledik.

Peki ya termin süreleri?

İhraç ettiğimiz ürünler bazında, müşterilerimiz tarafından uygun görülen terminleri çok rahatlıkla verebiliyoruz. Yaptığımız iyileştirmelerden termin sürelerine kadar aldığımız geri bildirimler de, müşterinin memnuniyetini. Yani başka bir ifadeyle doğru yolda olduğumuzu teyit ediyor.

Tüm bu gelişmelerle beraber, geçmiş bir yıllık dönemde, sektörümüzle alakalı alanlarda ciddi küçülmelerin gerçekleştiği bir ortamda, kayıpsız ve yukarı yönlü ivmelenen bir grafik çiziyor olmak bizi ayrıca sevindiriyor.

Genco bey kapatırken okurlarımıza söylemek istedikleriniz var mı?

Sigma olarak sektörümüze katkı sağlayacak yenilikler ve ülke sanayisinin yurt dışındaki temsilinde başarı sağlayacak bir marka olma gayretiyle çalışmaya devam ediyoruz.

Bugün ülkeler bazında hedeflerimizi tutturduk. Şu anda cirosal alanda koyduğumuz %60 büyüme bandının peşindeyiz.

Bununla beraber; bu sene başında Dikey tip yük ayırıcı ürünlerimizi pazara sunduk. Yanı sıra, hazırlığı devam eden birçok ürünümüzün üzerinde çalışıyoruz.

Ayrıca başarımızdaki en önemli faktör ise çok iyi bir teknik ekibimizin olmasıdır. Bu ekiple çok uyumlu çalışıyoruz. Gerçekten Sigma ailesi olarak güçlü bir takım ruhumuz var ve bu başarımız buradan geliyor.

Tüm okurlarınıza ve birlikte çalışmaktan keyif aldığımız Sektörüm Dergisi yazılı ve dijital medya ekibinize firmamıza gösterdiğiniz hassasiyet ve ilgi sebebiyle teşekkür ediyorum. Sigma hepimiz için büyümeye devam edecek.