yavuz açıkgöz

Yavuz Açıkgöz 1979 yılında Elazığ'da doğdu. Uludağ Üniversitesi İktisat Bilimleri Fakültesi ve Londra West London College'de tamamladığı eğitimini takiben iş hayatına atılan Açıkgöz, Sigma Elektrik bünyesinde önemli projelere ve işbirliklerine imza atarak, kıymetli katkılar sunmuş bir isim..

Yürüttüğü çalışmalar ve bayi tarafında sektör paydaşlarının güzel ilişkiler kurduğu, değerli dostluklara sahip olmayı başaran Yavuz Açıkgöz, Haziran 2019'da yönetimin aldığı karar sonucunda Yurtiçi Satış Müdürü görevine getirildi.

Sigma Elektrik daima müşteri odaklı politika izleyen bir firma oldu. Çalıştığı bayilerinden son kullanıcılara kadar, daima kullanıcı beklentilerini ön plana alan firmanın yeni Yurtiçi Satış Müdürü Yavuz Açıkgöz'de tıpkı Sigma gibi, bayilerini dinleyen, onlara göre şekil alan, sürekli onlarla birlikte, sahada yan yana olan bir isim.

İşte bu profil dolayısıyla, bu defa farklı bir röportaj olsun istedik. Bir yandan Yavuz beye sorularımızı yöneltirken, diğer yandan bugün burada bizi misafir eden sektör paydaşımız ve Sigma Elektrik bayii Eraylar Elektrik ortaklarından Mehmet Aygün'ün ağzından, Sigma Elektrik ve Yavuz Açıkgöz'ü dinleyelim.. Keyifli okumalar..

SİGMA ELEKTRİK Sektörün Türkiye'deki Yerli Teknoloji Devi Olacak

Yavuz bey bir süre önce Yurt İçi Satış Müdürü pozisyonuna getirildiniz. Öncelikle yeni görevinizde size başarılar diliyor ve kutluyorum.

Bugünkü konumunuza ulaştığınız, Sigma Elektrik ekibine dahil olma süreciniz nasıl başladı?

Sigma Elektrik ekibine dahil olma sürecimin hikayesi 2012 yılına uzanıyor. Yola çıktığımız ilk dönem sektore yabancı biri olmam nedeniyle bir yol haritası çizmek istedik. Bütün departmanlarda en az 1 ay süreyle çalışacak ve ürünleri, sektörü, iç organizasyonu deneyimleyecektim.

Nitekim sonrasında tam da planladığımız gibi her departmanda birer ay çalıştım. Bu süreçte ürünleri tanıdım, üretim süreçlerinde yaşanan olası problemleri ve çözümlerini tecrübe ettim. Ürünlerin teknik özellikleri, son kullanıcıya ulaşacak şekilde geçirdiği tüm prosesler ve montajlarına kadar her birimde görev aldım.

Bu tanışma ve hakimiyet sürecinden sonra pazarlama ve satış departmanına geçtim. Akabine bütün Türkiye'yi ve bayileri ziyaret edip dolaştım. Kaç bayimiz var? Hangi bayimiz neredeydir? İlişkilerimiz nasıl, nasıl çalışıyoruz? Pazarda ve satışta neler yapıyoruz? Sistemimiz nasıl işliyor? Tüm bu soruları bayilerimizle iletişimimiz sırasında yanıtladım. Bu hem benim kişisel tecrübem açısından hem de Sigma Elektrik'in piyasadaki konumu ve durumunu check etmek bakımından, en doğru tespitleri yapmamızı sağlayan özel bir süreç oldu.

Bundan sonraki aşamada ise proje departmanında yaklaşık 3 yıl proje yöneticiliği yaptım ve bu dönemde Kamu Projeleri Müdürü görevini üstlendim. Son 4 aydır da Yurtiçi Satış Müdürü olarak görev yapıyorum.

Peki iktisat eğitiminin ardından, hiç hakim olmadığınız ve tamamen yabancı olduğunuz bir brans ve sektörde görev yapmak zor değilmiydi? Neler yaşadınız?

Haliyle zordu tabi ama iktisat genel bir bölüm. Yani öğrendiğiniz hususlar, ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durum, hukuki durum.. Yani iktisadın barındırdığı tüm içerikler aslında iş dünyasında sıklıkla faydalanabileceğiniz ana başlıklardan oluşuyor diyebiliriz.

Satış pazarlamanınsa ayrı bir saha olduğunu kabul ediyorum ancak benim yıllardır gözlemlediğim şey; bu birimde insanların önce karakteriyle var olduğu gerçeği oldu. Üründen de önce ortaya koyduğunuz değer kişiliğiniz, karakteriniz ve değerlerinizdir. Sonrası ürünleri tanımak, işinizin avantaj ve dezavantajlı alanlarını tespit ve tecrübe etmekten geçiyor.

Proje tarafında sistem nasıl işliyor?

Şöyle ki; Sigma Elektrik'in tüm satışları bayi üzerinden yürür. Yani bayi hariç satışımız yok bizim. Proje tarafında özellikle konut tarafında çok iyiyiz.

Geçtiğimiz sene sadece TOKİ'nin yapmış olduğu toplam konut sayısının, %25'inden fazlasını Sigma Elektrik olarak bizler karşıladık. Yine devlete bağlı birçok kurumdaki proje ve ihalelere ilişkin onay ve şartame aşamasını, yönetimimizin desteği ile beraber büyük bir titizlikle sonuçlandırdık. Projelerimizin tamamının satışı, bayi kanalı üzerinden yapıldı.

Bu sene yine devletin çeşitli kurumlarıyla; özellikle Milli Eğitim Bakanlığı Kredi Yurtlar Kurumu ve elektrik dağıtım şirketleriyle yoğun çalışıyoruz. Son dönem konut tarafındaki daralma ile beraber ağırlığımız okullara kaydı. Lakin dönemin son çeyreğinde, özellikle yine TOKİ tarafında pazarda ciddi bir genişleme bekliyoruz.

Peki bayilerle ilişkileriniz nasıl, şu an aktif kaç bayiniz var? Projelerde bayi seçimini nasıl yapıyorsunuz? Malum, bir denge gözetmenizi gerektiren seçim..

100'e yakın bayimiz var. Mevcut bayilerimizle bölgedeki arkadaşlarımız sürekli görüşüyorlar.. Bizler de kendilerini sık sık ziyaret ediyoruz. Sürekli iletişim halindeyiz çünkü; onların sıkıntıları bizim sıkıntılarımızdır.

Proje tarafında bir iş yapacaksak, orada bayi seçerken bazı kriterleri esas alıyoruz;

1) Projenin olduğu yer

2) Projeyi yapan firmanın bulunduğu yer

3) Projeyi yapan firmanın etkileşimli olduğu bayiler.

Bu üç kriterden hareketle projeyi yapan firmanın da fikrini soruyoruz. Hangi bayi ile çalışmak isterlerse tercihlerini yapıyorlar. Onlar bir bayi tercihi sunmadıysa, projenin finansal yapısı ve güvenirliği ilkeleri esasında bölge bayisi ile hareket ediyoruz.

Bayilerimiz tarafında eğer aramıza yeni katılacak bir bayi varsa ilk şart; bölgedeki mevcut bayilerden hiçbirinin rahatsız olmaması. Bugün Karaköy bölgesinde yeni bir bayi planlasak, Eraylar'a "böyle bir düşüncemiz var, ne dersiniz?" diye sorarız. Kıymetli fikirlerini her zaman almak ister ve planımızı o doğrultuda oluştururuz.

Yavuz bey bundan sonraki süreçte yeni pozisyonunuz dolayısıyla Sigma'da neler değişecek?

Sigma Elektrik gibi değerli markalarda, ben başarının bir kişiden kaynaklandığını asla inanmam. Her ne anlamda ilerleme yaşanırsa yaşansın bunu sağlayan o birim ve en nihayet tüm ekibin sinerjisi, ortak başarısıdır.

Ekip çalışmasına inanan biri olarak, departmanlarımızın tamamında uyum yakalayacak kişilerle bir arada çalışmaya gayret ediyoruz. Özellikle satış pazarlama ekibimiz çok güçlü. Onlarla bir dil, bir ruhu oluşturup, bu etkileşimi sahada bayilerimize de yansıtarak bir bağ oluşturup, bu yapıyla ilerlemek istiyoruz.

Yani bizim için öncelikli olan çalışanlarımızın bir arada olması, birbirilerine faydalı çalışmaları, bu faydaları da bayilerimize yansıtabilme kabiliyetleri.. Bu, çıkış noktamızdaki prensiplerin küçük bir özetidir.

Kurumsal İletişimin ekibinizin #SigmaAilem projesi sektör tarafından kabul ve yoğun ilgi gördü. Sigma Elektrik bu proje fikrine nasıl ulaştı? Sektörde yaşanan daralma ve mevcut pozisyonunu koruma amacı mı tetikleyici oldu?

Tam olarak öyle diyemeyiz; bu proje ticari ilişkilerden çok bir güven ortamını sıcak bir iletişimde sunmak amacıyla hayata geçti. Adı üzerinde; #SigmaAilem.. sadece bayilerimiz değil, tüm çalışanlarımız hatta yöneticilerimizde bu kocaman ailenin bir parçası.

Bu bağlamda bir birlik ve beraberlik oluşturmak istedik. Daha önceki tecrübeli yöneticilerimizin de fikirleri bu yöndeydi. Bugün doğru zemin ve şartların uygunluğu bir araya geldi ve proje hayat buldu. #SigmaAilem ile çok güzel tepkiler aldık. Özellikle sosyal medyadaki dönüşler ve bildirimler son derece tatmin edici sonuçlara ulaştı.

Şimdi izninizle bundan sonraki birkaç sorumu, bugün bizi ofisinde ağırlayan ve vakit ayıran değerli sektör paydaşımız ve aynı zamanda bayiniz olan ERAYLAR Elektrik ortaklarından Mehmet Aygün'e yöneltmek istiyorum.

Mehmet bey aslında Eraylar Elektrik üretici kimliği de olan değerli bir sektör firması. Aynı zamanda da Sigma bayisi. Önce firmanızı bize biraz tanıtmanızı rica edeceğim. Ardından Sigma ile kaç yıldır çalışıyorsunuz kısmından devam edelim..

2000 yılında, elektrik sektöründe çalışmak üzere 5 ortakla kurulmuş bir şirketiz. Toptan satışlarımızın yanı sıra sizin de değindiğiniz gibi üretici kimliği olan imalatçı bir firmayız.

Türkiye genelinde 4 tanesi yerleşik olmak üzere görev yapan 12 tane pazarlamacımız, İstanbul içinde 4 tane şubemiz ve toplam 165 personelimiz ile faaliyet gösteriyoruz. Arnavutköy'de10 bin m2 kapalı alanda hem imalat tesisimiz hem depolama alanımız bir arada bulunuyor.

Sigma Elektrik ile tüm şalt grubu ürünlerinde, yaklaşık 8 senedir çalışıyoruz. Markamızdan, çalışma biçiminden, yanımızda duruşundan son derece memnunuz.

Elektrik sektöründe şalt ürünler; çeşidin çok fazla olduğu aktif bir kategoridir. Örneğin; otomatlar.. 80-100 parça üründen söz etmek mümkün. Hele bir de işin içine amper değeri girdiği zaman 400 farklı sigortaya kadar çıkıyorsunuz. Bu yalnızca bir tek örnek.

Dolayısıyla sektörde tüm bu çeşitliliği tek başına karşılayabilen firma da göremezsiniz. Bu sebeple Sigma ile beraber toptan satışını yaptığımız başka markalarımızda var. ancak Sigma özelinde bir değerlendirme isterseniz, memnuniyetminizin sürekliliğe dönüşmesi sebebiyle bunca yıldır işbirliğini sürsürdüğümüzü söyleyebilirim.

Raf değerinizin korunması, satış ve teknik destek gibi noktalarda Sigma Elektrik'in desteğini yeterli buluyor musunuz?

Herhalde Sigma'nın en iyi yaptığı işlerden biri de; sahada iyi çalışıyor olmaları. Teknik destek gerektirecek aksamalar yaşandığında ise ekiplerimiz karşılıklı olarak görüşüyor ve işin aslı şu sorunu yaşadık diyeceğim bir hatıram dahi yok. Demek ki; bu 8 yıl boyunca çalışanlarımız, üst yönetime getirecek kadar büyük bir sorunla karşılaşmamışlar ya da karşılaştılarsa da belli ki hemen çözülmüş.. Bu da ayrı bir başarı olsa gerek..

Mehmet Bey, bayiliğini yaptığınız markadan beklentiniz neler olurdu? Kampanyalar.. Ürün gamında çeşitlik.. Fiyatlarda revize.. Neler söylemek istersiniz?

Elektrik sektöründeki kampanyaların müşteriye yayılmaması sebebiyle pek yararlı bulmayan biri olarak böyle bir beklentide değilim veya yapmaları yönünde öneride bulunmam.

Ancak tabi ki saydığınız diğer hususlarda kendi aramızda uzun sohbetler ediyoruz.

Zaten Sigma Elektrik temsilcimiz Özkan bey haftada 2-3 gün burada.. Kendisiyle fikir alışverişi yapıyoruz. Ve onlar da taleplerimizi dinlemek ve değerlendirmek noktasında son derece yapıcı bir duruş sergiliyorlar. Bu yaklaşımlarını sürdürmelerini isteriz..

Mehmet bey, son sorumuz Sigma'nın rekabet ortamındaki konumuyla ilgili olsun. Fiyat ya da kalite bakımından Sigma'yı nasıl değerlendirirsiniz?

Elektrik malzemelerinin birçok alanında A ve B kategori ürünlerden söz etmek mümkün iken, konu şalt ürünlere gelince D ve F de ilave etmek zorunda kalırsınız Dolayısıyla içeriğin çok karışık olduğu bir alan.

Bu yüzden rekabeti zor. Ama Sigma bunu en iyi şekilde mobilize etmeyi başaran bir marka. Sektörde ayrı bir yer edinmiş, kendi değerlerini oluşturmuş durumda. Bunda yerli üretim olmasının avantajının yaşandığını da düşünüyorum. Çünkü özellikle Anadoluda daha sıcak bir algı yaratıyor.

Sektör olarak biz alaylı tabir edeceğimiz bir yapıya sahibiz. Yani birçoğu usta çırak ilişkisi ile bulundukları konuma gelmiştir. Mesela 100 tane bayi var diyelim; mühendisleri işin içine katmazsak lisans seviyesinde eğitim almış, 2 yabancı dili olan paydaş sayısı çok azdır.. Çünkü imalatın okulu da yok. Dolayısıyla sektörünüzü tanımanız, ürünler hakkında bilgi sahibi olmanız ve kişisel özellikleriniz teknik yeteneklerinizin önüne geçebiliyor.

Mehmet bey, katkılarınız için çok teşekkür ediyorum.

Yavuz bey söyleşimizi SİGMA Elektrik ile kapatalım. Neler söylemek istersiniz?

Sigma, yerli ve milli gücünü arkasına alarak, sektörde rakipsiz konumunu koruyacak, her yeni dönem daha da güçlenerek büyüyecektir.. Ve yakın gelecekte sektörün Türkiye'deki teknoloji devi olacaktır.

Bu hedefe ulaşmak üzere hareket ettik, edeceğiz. Bunun için yapmamız gereken çok iş ve belki biraz daha zaman var. Ancak iş ilkelerimiz olan " kaliteli ürün" temamızla bunu sağlayacağımıza inancım tam.

Elektrik sektöründe kalite bir lüks değil ilk şarttır. Yapacağınız en ufak bir hata insan hayatına mal olabilir. O yüzden ya bu işi yapmayacağız ya da en iyi şekilde yapacağız dedik. Bizim için arası yok.

Yerli bir firma olarak da sektörde teknoloji boşluğu olduğunu gördük ve bu doğrultuda bütün üretim proseslerimizi hazırladık. Şimdi bu hedefe doğru ilerliyoruz.

Türkiye'nin hemen hemen her noktasına ulaşmaya çalışıyoruz. Bu yolculukta bize eşlik ettiğiniz ve faaliyetlerimizi daha çok noktaya ulaştırmakta yüksek katkı sağladığınız için medya grubunuza da ayrıca teşekkür ederim.

Yavuz bey global markalarla sahada top koşturan yerli bir markamız olarak, gurur duyduğumuz başarılı yürüyüşünüz ve bunu sağladığınız çabanız için sektör adına biz teşekkür ederiz.