

E-Bülten
E K İ M 2 0 2 1

PROASİST

T E K N İ K H İ Z M E T L E R

01

YÖNETİMİN MESAJI

02

PROASİST TEKNİK
AKADEMİ

04

PROASİST SMART
SCREEN

05

MÜŞTERİ YÖNETİMİ
DİREKTÖRLÜĞÜ

07

HİZMETLERİMİZ

08

TİCARİ BİNALAR VE
ENDÜSTRİYEL TESİSLER

11

PROASİST
ONLINE MARKET

12

HAKEDİŞ DEPARTMANI

13

SATIN ALMA ve LOJİSTİK
DEPARTMANI

16

BİZDEN HABERLER

ProAsist Online Market hizmete açıldı.



Öner Çelebi
Yönetim Kurulu
Başkanı



Sevgili Dostlarım,

Bu sayımızda çok keyifli haberler ile karşınızda olmaktan memnuniyet duyuyorum. Bir önceki bültenimizde, yeni projelerimiz için geri sayım başladı diyerek heyecanımı paylaşmışım. Yeni projelerimizden ilki, 2020 yılı başından itibaren çalışmalarını sürdürdüğümüz ve bu ay içinde hayata geçirdiğimiz e-ticaret platformumuz ProAsist Online Market.

Avantajlı maliyetler ve uygun ödeme seçenekleri ile malzeme tedarik edebileceğiniz platformumuza <https://onlinemarket.proasist.com.tr> adresinden ulaşabilirsiniz. İlk etapta çok tercih edilen elektrik ve mekanik sarf malzemeler ile yine çok tercih edilen ekipman satışlarına yer verdik. Çözüm ortaklarımız PSS kullanıcı adı ve şifreleri ile kolaylıkla siteye giriş yapabilecekler. Sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum.

Bir diğer projemiz olan ve yıl sonuna doğru hayata geçirmeyi planladığımız yeni konseptimizde de geri sayımı başlattık. Tüm alt yapı çalışmalarını tamamladığımız, en ince detaylarına kadar düşündüğümüz, modelleme ve simülasyon çalışmalarını başarı ile yürüttüğümüz projemiz için emek veren tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Heyecan içerisinde, sektöre farklı bir açıdan merhaba diyeceğimiz için sabırsızlanıyor ve bir sonraki bültende çok daha fazla bilgi paylaşmak istiyorum.

ProAsist olarak yıllardır, sadece teknik hizmet portföyümüzü zenginleştirmiyoruz. Aynı zamanda, tüm müşterilerimizin ve sektörün farklı ihtiyaçlarını da öngörerek stratejik işbirlikleri geliştiriyoruz.

HERKESİN MUTLU OLDUĞU ORTAK BİR DÜNYA YARATIYORUZ

Sevgili Dostlarım, ProAsist Çözüm Platformu ile amacımızı özetlerken, “Dayanışmanın gücü ile zamana ayak uyduruyoruz. Kolektif bir birikim ile değer yaratıyor, çarpan etkisi ile büyüyoruz” demiştik. Ne mutlu ki, önce kendimize sonra da sektöre verdiğimiz sözleri tutabiliyoruz. Ticaret olduğu kadar bilgi akışı, eğitim ve dayanışmaya dayalı bu platform ile tüm müşteri ve çözüm ortaklarımızı, üretici, distribütör, danışman ve etkileyicilerle buluşturuyor, kimin neye ihtiyacı varsa, birlikte çözüm üreterek, tüm paydaşların birlikte kazanmasına ve herkesin mutlu olduğu bir dünya yaratıyoruz. Bu konudaki düşüncelerimizi paylaştığımız kısa bir video çalışması yapılmıştı. Tekrar izleyelim istedim.

Bu çerçevede dernekler ile iş birliklerimiz artarak devam ediyor. Çözüm ortaklarımız ile röportajlarımız, teknik akademimizdeki eğitimlerimiz, aramıza yeni katılan ve bizleri daha da güçlü kılan müşterilerimiz ve çok daha fazlası.

Lütfen bize yazın. Görüşlerinizi ve yayınlamamızı istediğiniz haberlerinizi ebulten@proasist.com.tr adresinden bizlere ulaştırabilirsiniz. Bir sonraki bültende görüşmek üzere.

Sevgi ve saygılarımla.

İzlemek için tıklayınız.



ProAsist Teknik Akademi söyleşiler ile çok daha güçlü!



Proasist Teknik Akademi olarak geçtiğimiz ay itibarı ile sektörün öncü dernek ve kuruluşları ile söyleşiler başlattık. Bu çerçevede ilk söyleşimizi Uluslararası Tesis Teknik Müdürleri Derneği ile gerçekleştirdik. Her ay farklı konuların ele alınacağı söyleşiler ile sektörümüzün sesini daha güçlü duyurmak ve farkındalık yaratmak üzere konuklarımız ile bir araya geliyoruz.

İlk sohbetimizde Tesis Teknik Yönetiminin Ekonomiye Etkisini ele aldık. Videonun tamamına akademi web sayfamız üzerinden ulaşabilirsiniz.

Çözüm ortaklarımız ile başlattığımız söyleşilerimiz de tüm hızıyla devam ediyor. Farklı uzmanlık alanlarında faaliyet gösteren çözüm ortaklarımızın hem sesini duyuruyor hem de ProAsist ailesinin bağlarını daha da güçlü kılıyoruz.

Mustafa Güngör
Platform Geliştirme
Direktörü

HER AY EN AZ ÜÇ YENİ EĞİTİM KONUSU PLANLIYORUZ

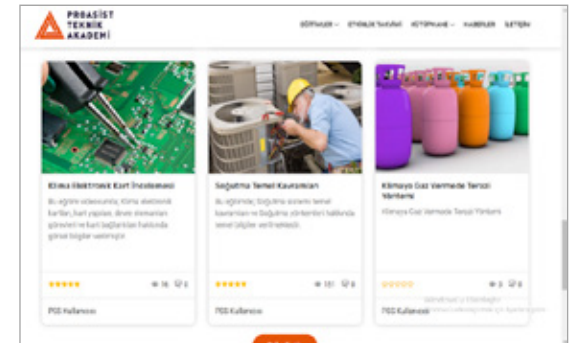
Elbette ki eğitimlerimizle de faaliyetlerimize devam ediyoruz. Her ay en az üç yeni eğitim konusunu işliyor ve bilgilerimizi paylaşıyor, paylaştıkça da çoğalıyoruz. Çözüm Ortaklarımızın hizmet alanları ile ilgili konularda eğitimlerini almaları ve yeni teknolojileri sistematik olarak kullanma pratiğini kazanmaları için hayata geçirdiğimiz Teknik Akademimize, kolayca üye olarak tüm etkinliklerden ve zengin içeriğe sahip eğitimlerimizden ücretsiz olarak yararlanabilirsiniz.

MOBİL ERİŞİM İLE TAKİP VE İZLENME SAYIMIZ OLDUKÇA YÜKSELDİ

Bildiğiniz üzere, ProAsist Teknik Hizmetler olarak en büyük hedefimiz, teknik hizmetler sektörünü sürdürülebilir itibar sağlayacak şekilde dönüştürmek ve el emeğine değer katmak olduğunu birçok kez ifade ettik.



Çözüm ortaklarımız, çalışanlarımız, müşterilerimiz ve isteyen tüm kullanıcıların kullanımı için mobil cihazlarınız üzerinden de akademimizde yer alan içeriklere hızlı bir şekilde ulaşabiliyorsunuz. Mobil uygulama hizmetimiz, zaman ve mekan sınırlaması olmadan izlenme olanağı sağladığı için takip ve izlenme sayımızda oldukça artış olduğunu gözlemledik. Desteğiniz için bir kez daha teşekkür ederiz.



ProAsist Teknik Akademi tarafından organize edilen

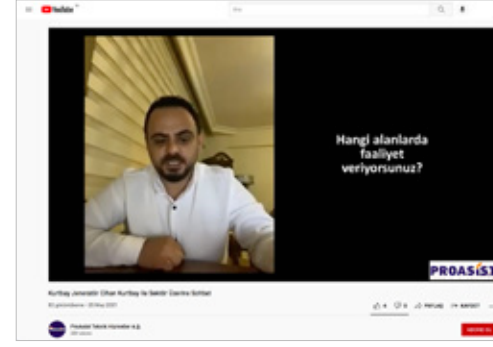
Çözüm Ortakları Buluşmalarımız devam ediyor.

**Mekanların önemli olmadığını,
kalplerimizin birlikte attığını biliyoruz.**

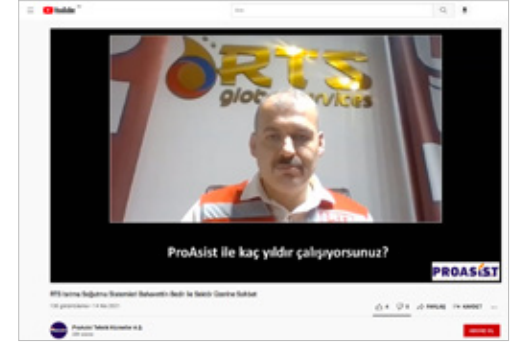
Çözüm Ortaklarımızdan faaliyet alanlarını, sektörü ve kendi gözünden sektör içerisinde ProAsist'i konumlandığı yeri anlatmasını istedik.

Pandemi süreci nedeni ile tüm hassasiyetimizi göstererek dijital ortamda gerçekleştirdiğimiz sohbetlerimize aşağıdaki linklerden ulaşabilirsiniz.

Kanalımıza abone olmayı unutmayınız,
İyi Seyirler!



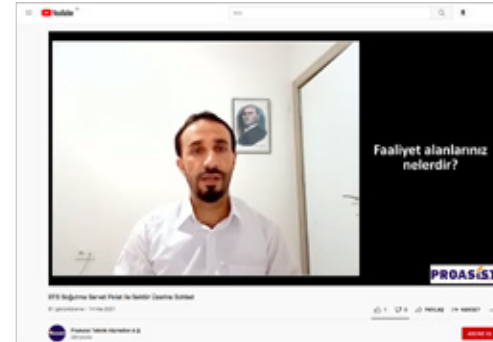
İzlemek için tıklayınız.



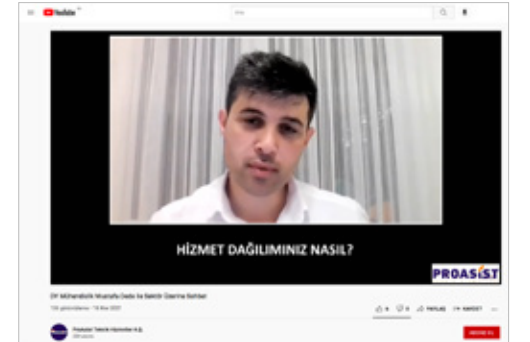
İzlemek için tıklayınız.



İzlemek için tıklayınız.



İzlemek için tıklayınız.

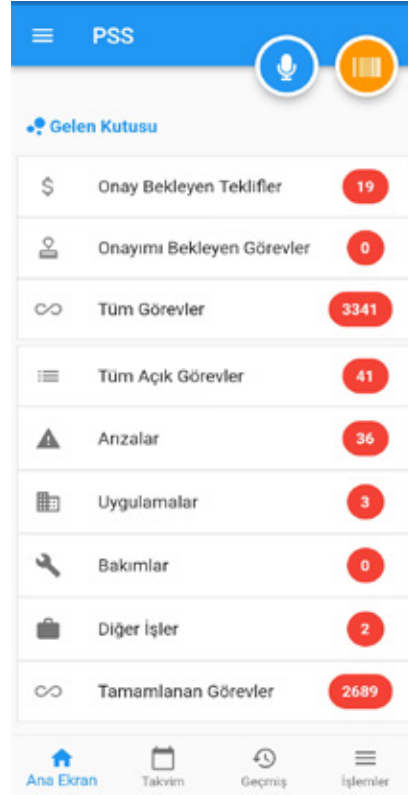


İzlemek için tıklayınız.



PSS Mobil Uygulama

Müşteri ekranı Onay süreçleri



Müşterilerimiz tekliflerini her an ve her yerde mobil uygulamamız üzerinden hızlıca kontrol edebilir ve onay işlemlerini gerçekleştirebilir.

Müşterilerimiz PSS üzerinden şubelerinin veya mağazalarının oluşturduğu servis taleplerini kontrol ederek ProAsist'e gönderebilir veya iptal edebilir.

Böylelikle müşteri merkez yöneticisi PSS ile beraber şube/mağaza talep ve iş süreçlerini daha sağlıklı olarak yönetebilir.

Sözleşmeler

Müşterilerimizin sözleşmesinde bulunan parça listesini, işçilik listesini, ekipman bakım

listesini PSS sözleşme ekranına ekliyoruz. Böylelikle en komplike iş süreçleri sağlıklı bir şekilde sonlandırılmakta ve hakediş raporuna sözleşmeli listelerin akışı sağlanmaktadır.

Sözleşmeler									
Liste Kayıt Fiyatlandırma Parça Fiyatı İşçilik Fiyatı Ekipman Bakım Fiyatı									
#	Parça Kodu	Parça Tanımı	Bilgi	Bilgi Tanımı	Şube	Şube Tanımı	Birim Algı Fiyatı	Birim Satış Fiyatı	Faiz
☐	MMN.E2.04.00010	SOĞUTUCU OAZ RM10A					75,00	219,53	1%
☐	MMN.E2.04.00009	SOĞUTUCU SAZ K22					75,00	87,81	1%
☐	MMN.E2.02.00001	BAKIR BORU (SOĞUTUCULU) (SOĞUK DAHLİ) Ø 6,4 MM (1/2")						24,59	1%
☐	MMN.E2.02.00002	BAKIR BORU (SOĞUTUCULU) (SOĞUK DAHLİ) Ø 8,3 MM (3/8")						28,98	1%
☐	MMN.E2.02.00003	BAKIR BORU (SOĞUTUCULU) (SOĞUK DAHLİ) Ø 12,7 MM (1/2")						34,25	1%

Ender Durmaz

Kurumsal Mimari Uzmanı ve
PSS Yöneticisi



Yarını düşünen ve her zaman müşterisini en öne almış, onun ihtiyaçlarını karşılamaya çalışan firmadır ProAsist

Cem Gençoğlu kimdir?
Kendinizden bahseder misiniz?

Uzun zamandır sektörün içerisindeyim. Lise öğrenimimi İSOV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinde iklimlendirme bölümünde tamamladım. Ardından Yıldız Teknik Üniversitesi İklimlendirme Bölümü ve Makine Mühendisliği Bölümünde eğitimime devam ettim.

Cem Gençoğlu
Müşteri Yöneticisi

2016 yılında İn İstanbul projesinin 1. etabında Mekanik Saha Mühendisi olarak çalıştım. Kurumsal firmalarda servis mühendisliği ve proje mühendisliği deneyimim oldu. Askerlik görevimi de tamamladıktan sonra yeni bir başlangıç yaparak yaklaşık 2,5 yıl önce müşteri yöneticisi olarak ProAsist ailesine katıldım. ProAsist'te hizmet verdiğimiz birçok farklı iş alanı mevcut, uzmanlık alanım dışında birçok iş alanında bilgi birikimi ve kişisel gelişimime katkı sağlama fırsatı buldum.

MÜŞTERİ YÖNETİCİSİ OLMAK DEMEK MÜŞTERİYİ HİSSETMEK DEMEKTİR

"Müşteri Yöneticisi" olmak, büyük bir sorumluluğu da beraberinde getiriyor. Süreçlerinizden bahsedebilir misiniz?

ProAsist'te müşteri yöneticisi olmak demek müşteriyi hissetmek demektir. Müşterilerinizin ihtiyaçlarını gerçekten anlıyoruz. Müşteri gözüyle bakmayı biliyoruz ve müşteri odaklı hizmet sunuyoruz. Bu da bizim sektörde başarılı olmamızın temel sebeplerinden biridir.

İşin patronu sizmişsiniz gibi hareket ettiğiniz zaman işin derinine inerek sonuca ulaştırmaya çalışıyorsunuz. Müşterilerimizi anlamanın, müşterilerimizle empati kurmanın önemini ekipçe biliyoruz.

Müşteri talepleri birkaç farklı yolla bizlere iletilmektedir. Müşterilerimiz ProAsist Smart Screen üzerinden kendi taleplerini oluşturmakta, kurumsal e-maile adreslerimize taleplerini iletmekte veya telefonla iletişim kurularak talepler oluşturulmaktadır.

Talebin sahada çözüme ulaşmasından faturalandırmasına kadar tüm sürecin takibini müşteri yöneticisi yapmaktadır. Bize ulaşan taleplere planlama ekiplerimiz tarafından yazılımımız üzerinden bir kayıt oluşturulmaktadır. Sahada farklı lokasyonlarda, farklı uzmanlık alanlarında ekiplerimiz bulunmaktadır. Müşteri talebine en uygun ve hızlı çözüm sağlayacak ekip bölge yöneticilerimiz tarafından yönlendirilir. Müşterimiz taleplerinde teklif verilmesini isterse teklif veririz veya sahada anlık çözüm istenirse çalışmaları yaparız. Teklif verilmesi gereken taleplerde doğru maliyetlerle hızlıca müşterilerimize teklifimizi iletiriz. Tamamladığımız işlerin hakkedişlerini ise aylık olarak müşterilerimize iletmekteyiz.

Sağlanan memnuniyet bizim mutluluğumuzdur.

Yarınlar için hem merak hem endişe söz konusu fakat ProAsist için sürekli düşünen, sürekli geliştirmeye yönelik çalışan yenilikçi bir ekibimiz var.

HIZLI VE ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIYORUZ

Siz, müşteri taleplerini yerine getirirken şirketin tüm departmanları ile ilişki halindesiniz. Koordinasyon ve takip süreçlerinizi nasıl hallediyorsunuz?

Müşterilerimiz ile sahada yapılan işlemleri anlık aktaran bir köprü görevi görüyoruz. Süreçte Operasyon ve Satın Alma yöneticilerimizle birlikte eş zamanlı koordine olabilen dinamik bir ekip yapılanmasına sahibiz. Müşterilerimizden gelen her talebe hızlı ve çözüm odaklı hizmet vermeyi hedeflemekteyiz. Bu sebepten ekipçe sürekli iletişim halinde olmamız gerekmekte ve bu iletişimi çoğunlukla yazılım üzerinden sağlamaktayız.

Süreç takibinin kolaylığı açısından kendi yazılımımız ProAsist Smart Screen kullanmaktayız. Sürecin hızlı ilerlemesinde önemli bir rol

oynamaktadır. Sahada bir teknisyen için takım çantası nasıl olmazsa olmazdır, bu durum bizim için de yazılımımız için de geçerlidir. Çünkü tüm müşteri verilerimizi tek bir yerde depolayıp, kolayca yönetebiliyoruz. Müşterilerimizde PSS üzerinden bizlerle iletişim kurabilmekte ve talep durumlarını anlık olarak görebilmektedir.

MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIM SERGİLİYORUZ

Sektörde ProAsist neyi farklı yapıyor?

Dünyanın içinde bulunduğu COVID -19, çok sayıda ülkeyi çeşitli önlemler almaya itti. Bu önlemlerin bir kısmı günlük hayatımızı sekteye uğratabacak seviye oldu. ProAsist olarak, sektörde birçok firmanın aksine aldığımız hızlı kararlarla verdiğimiz hizmetlerde aksama yaşanmadı ve pandeminin en yoğun olduğu dönemde 81 ilde 7/24 kesintisiz hizmet sağladık.

Bu zorlu süreçte Yönetim Kurulu Başkanımız sayın Öner Çelebi'ye, tecrübesini ve güvenini hep hissettiğimiz direktörüm sayın Abdullah Kuter'e, değerli yöneticilerim ve çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunuyorum.

Yarınlar için hem merak hem endişe söz konusu fakat ProAsist için sürekli düşünen, sürekli geliştirmeye yönelik çalışan yenilikçi bir ekibimiz var. Neyi farklı yaptığımızı tek bir cümleyle ifade etmem gerekirse yarını düşünen ve her zaman müşterisini en öne almış, onun ihtiyaçlarını karşılamaya çalışan firmadır ProAsist.

SAĞLANAN MEMNUNİYET BİZİM MUTLULUĞUMUZDUR

Unutmadığınız, size tebessüm ettiren bir anınızı paylaşır mısınız?

ProAsist'te geçen 2.5 yıl içerisinde birçok anı biriktirdim. Bir tanesinden bahsetmem gerekirse 2020 yılının kış aylarında finans sektöründeki bir müşterimizden, gecenin ilerleyen saatlerinde acil kod ile elektrik arıza talebi gelmişti. Banka şubesinde enerji kesilmesi acil durumdur ve jeneratör sistemi de devreye girmediğinden arıza sabah saatleri beklemeden bana ulaşmıştır.

Gece 03.00 saatlerinde organize olup arızaya müdahale ettik ve il elektrik dağıtım firmasının ekipleri ile, kırım ekiplerinin de katıldığı sabah saatlerine kadar süren bir çalışma gerçekleştirdik. Şube açılış saatlerine kalmadan arızayı çözüme ulaştırdık. Hızlı aldığımız aksiyon ve çözüme ulaştırmamız sonucunda müşterimiz şaşırdı ve teşekkürlerini ilettiler. Müşterimize sağladığımız memnuniyet bizim mutluluğumuzdur.

Elektrik Sistemleri

AG-OG Trafo Merkezleri
Elektrik Panoları
Kompanzasyon Sistemleri
Busbar Tesisatları
Aydınlatma Sistemleri
Telefon ve Data Sistemleri
Kamera Sistemleri
Yangın Sistemleri
Seslendirme Sistemleri
UPS
Jeneratörler

Mekanik / HVAC Sistemleri

Split Klimalar
VRV Sistemleri
Klima Santrali
Fan Coil
Isı Pompası
Hava Perdesi
Aspiratör/Fan
Kazan, Brülör
Hidrofor Pompa
Yangın Pompası

Kestirimci Bakım Hizmetleri

Termal Kamera Taraması
Titreşim Ölçümü ve Trend Analizi
Enerji Kalitesi Ölçümü
Ultrasonik Hava Kaçak Testi

Yasal Kontroller

Yüksek Gerilim İşletme Sorumluluğu
Topraklama Ölçümü
Paratoner Ölçümü
Aydınlatma Şiddeti Ölçümleri
Basıncılı Kaplar
Baca Gazı Analizi
Lift, Asansör vb.
Kaçak Akım Röle Testleri

Teknik İşletme Hizmetleri

Elektrik
Mekanik
Sihhi Tesisat

ISG sadece kurallar dizisi değil,

hayat kurtaran tedbirler dizisidir.

Ülkemizde son 10 yılda gerçekleşen yatırımların, Ticari Binalar ve Endüstriyel Tesisler kategorisinde de azımsanmayacak bir oranda olduğu gerçeğinden hareketle, sektörümüzün ülke ekonomisine olan katkısının yanı sıra farklı bir konuyu da gündeme getiriyor. İş Sağlığı ve Güvenliği her sektör gibi teknik hizmetlerin de çok önemsedığı bir ana başlık.

İş Sağlığı ve Güvenliği, verilen hizmete göre seçilen ekipmandan başlayan ve alınacak önlemlere kadar uzayan çok önemli kurallar dizisi, hayat kurtaran, olması gerekeni uygulatan kurallar hiyerarşisi.

Bu sayımızda sayfa konumuzu öndemi nedeni ile ISG üzerine ayırmak istedik.

6331 sayılı kanun ile hükme bağlanan sürecin amacı, “İşyerlerinde iş sağlığı ve güvenliğinin sağlanması ve mevcut sağlık ve güvenlik şartlarının iyileştirilmesi için işveren ve çalışanların görev, yetki, sorumluluk, hak ve yükümlülüklerini düzenlemektir” olarak açıklanmış ve yükümlülükleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

1. İşveren, çalışanların işle ilgili sağlık ve güvenliğini sağlamakla yükümlü olup bu çerçevede;
 - a) Mesleki risklerin önlenmesi, eğitim ve bilgi verilmesi dâhil her türlü tedbirin alınması, organizasyonun yapılması, gerekli araç ve gereçlerin sağlanması, sağlık ve güvenlik tedbirlerinin değişen şartlara uygun hale getirilmesi ve mevcut durumun iyileştirilmesi için çalışmalar yapar.
 - b) İşyerinde alınan iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerine uyulup uyulmadığını izler, denetler ve uygunsuzlukların giderilmesini sağlar.
 - c) Risk değerlendirmesi yapar veya yaptırır.
 - ç) Çalışana görev verirken, çalışanın sağlık ve güvenlik yönünden işe uygunluğunu göz önüne alır.
 - d) Yeterli bilgi ve talimat verilenler dışındaki çalışanların hayati ve özel tehlike bulunan yerlere girmemesi için gerekli tedbirleri alır.

2. İşyeri dışındaki uzman kişi ve kuruluşlardan hizmet alınması, işverenin sorumluluklarını ortadan kaldırmaz.
3. Çalışanların iş sağlığı ve güvenliği alanındaki yükümlülükleri, işverenin sorumluluklarını etkilemez.
4. İşveren, iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerinin maliyetini çalışanlara yansıtamaz.”

Risklerden korunma ilkeleri olarak aşağıdaki konularda yaptırımları söz konusudur.

1. İşverenin yükümlülüklerinin yerine getirilmesinde aşağıdaki ilkeler göz önünde bulundurulur:
 - a) Risklerden kaçınmak.
 - b) Kaçınılması mümkün olmayan riskleri analiz etmek.
 - c) Risklerle kaynağında mücadele etmek.
 - ç) İşin kişilere uygun hale getirilmesi için işyerlerinin tasarımı ile iş ekipmanı, çalışma şekli ve üretim metotlarının seçiminde özen göstermek, özellikle tekdüze çalışma ve üretim temposunun sağlık ve güvenliğe olumsuz etkilerini önlemek, önlenemiyor ise en aza indirmek.
 - d) Teknik gelişmelere uyum sağlamak.
 - e) Tehlikeli olanı, tehlikesiz veya daha az tehlikeli olanla değiştirmek.
 - f) Teknoloji, iş organizasyonu, çalışma şartları, sosyal ilişkiler ve çalışma ortamı ile ilgili faktörlerin etkilerini kapsayan tutarlı ve genel bir önleme politikası geliştirmek.
 - g) Toplu korunma tedbirlerine, kişisel korunma tedbirlerine göre öncelik vermek.
 - ğ) Çalışanlara uygun talimatlar vermek.



Tesis yönetimi teknolojiyi kullanır ve son kullanıcıya memnuniyet sunar.

TASARIM VE YAPIM AŞAMASINDAKİ EKSİKLİKLER TÜM SÜRECİ OLUMSUZ ETKİLEMEKTE

Facility Management kavramı en basit hali ile, profesyonel bir yönetim disiplini. Destek hizmetler adı altında da toplanan Teknik, Temizlik, Güvenlik, Peyzaj ve daha birçok alanda hizmet verilen ve hizmet verdiği kuruluşlar için verimlilik başta olmak üzere farklı faydaları olan bir sistemler bütünü.

Tesis Yönetimi sadece yukarıdaki dar tanımları kapsamaz elbette. Kurumun sahip olduğu varlık ve kaynakların koordinasyonunu sağlar. Taşınmazın her türlü sorumluluğunu üstlenir, yatırım bütçelerine yön verir. Bunu gerçekleştirirken de insan kaynağını baz alır, opere eder. Teknolojiyi

Tülay Gülensoy

Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler
Proje Yönetmeni

kullanır ve son kullanıcıya memnuniyet sunar. Verimlilik ve katma değer sağlar.

Hizmetler bütünü olarak düşünüldüğünde ise en az bütçe ayrılan kolu ne yazık ki tekniktir. Tasarım ve yapım aşamasından gelen sıkıntıların minimumda olduğunu düşünürsek, ortaya çıkan bu tesislerin verimli yönetilebilmesi tamamen istihdam edilen teknik personellerden geçmektedir. Kişinin teknik bilgisi ile doğru orantılı olarak devam eden bir süreç gibi bakıldığı için aksaklıklar dizisi bu bakış açısından başlamaktadır.

NEYİN NERDE OLDUĞUNU BİLEN KİŞİLERE BAĞIMLILIK

Kişilere ve onların hafızalarına olan bağımlılık ne yazık ki sektörümüzün en büyük yaralarından biridir. Tesis Yönetimine ihtiyaç duyan büyük yapılar, genellikle kendi bünyelerinde sayıca az teknik kadro oluşturur ve günlük işleyişin devamlılığını sağlamaya çalışırlar.

Üretimin durmaması için anlık oluşan arızalara müdahale ederek devamlılığı sağlamaya çalışırlar. Bu sistemin kendilerine dayatmasıdır ne yazık ki. Halbuki, teknik kadrolar günlük işleyişin devamlılığını sağlamanın yanı sıra, periyodik olarak yapılması gereken bakımların da organizasyonun sağlamak, mevcut sistemin kendisinden beklenen verimliliği maksimumda tutmak ile sorumludur, en azından böyle olmalıdır.

Diğer bir sorun ise, kişilerin hafızasına bağımlılık. İstisnasız her tesisin teknik kadrosunda, inşaat aşamasında görev almış, “neyin nerede olduğunu bilen” bir ya da birkaç kişi oluyor. Bu bilgiler sistemsel olarak işlenmediği için ve bir teknik hafıza oluşturulmadığı için bağımlılık süregelir. Bu kişilerin performans değerlendirmesi bile yapılmaz zamanla. Kaybetmeyi göze alamaz işletmeler. Bu tür yanlış bakış açıları ve yanlış sistemler bütünü bizim gibi bu hizmetleri profesyonel olarak veren firmalara olan ihtiyacı bir kez daha gözler önüne seriyor.

ProAsist Teknik Hizmetler olarak biz, teknik sorumluluğunu üstlendiğimiz tüm binalar, tesisler, konutlar, AVM'ler vb. yapılar için sadece bakım ve arıza hizmeti veren bir firma değil, teknolojiyi, mühendislik bilgisini ve en önemlisi yazılımımız ile yukarıda bahsi geçen tüm olumsuz süreçleri bertaraf eden, sayısal verilere dayanan bir iş modeli oluşturmuş olmanın bilincinde hizmetlerimizi sürdürmekteyiz. Ağustos ayında gerçekleştirilen ve bu konulara değindiğimiz söyleşimizi izlemenizi öneriyor, hepinize sağlıklı günler diliyorum.



Tecrübemiz ve teknolojimiz başarınızın hizmetinde.

Uluslararası düzeyde hizmet vermek ve dünya çapında güven kazanmak büyük sorumluluk gerektiren bir iş. 1997 yılından bugüne gelen tecrübemizi üst düzey ürün ve hizmet kalitemizle birleştirerek, tüm müşterilerimize maksimum fayda sağlamaya devam ediyoruz.

En son teknolojik gelişmeleri takip ederek ve uygulayarak en uygun teknik çözümleri üretiyoruz. Üstelik uygun ticari şartlar sunuyoruz. Doğru çözümü bulmak için bizimle bağlantıya geçmeniz yeterli.



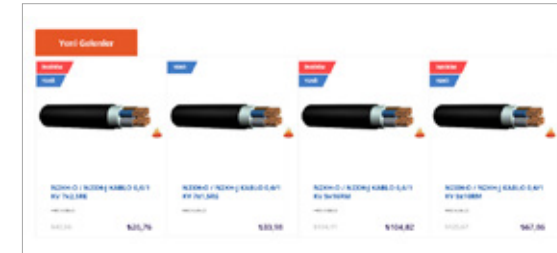
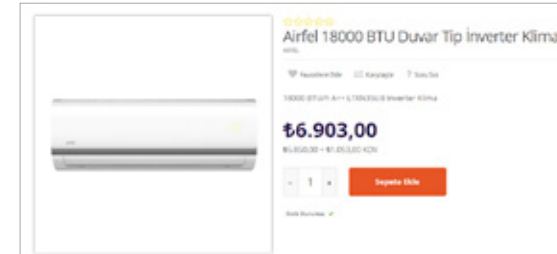
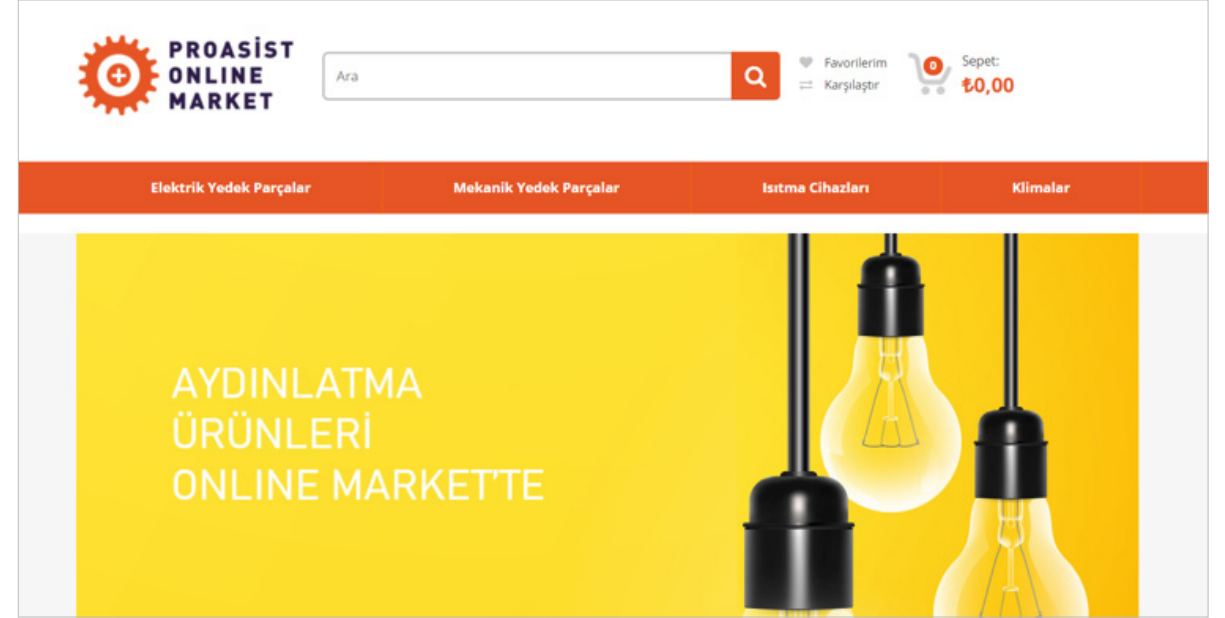
www.omegapano.com.tr
0212 886 31 51





ProAsist Online Market hizmete açıldı!

ProAsist Çözüm Platformu (PSS) geliştirmeleri ve geçen sene devreye aldığımız ProAsist Teknik Akademi'den (PTA) sonra şimdi de yılbaşından itibaren çalışmalarını sürdürdüğümüz ve Ekim ayı içinde hayata geçirdiğimiz e-ticaret platformumuz avantajlı fiyatlarla hizmet vermeye başladı.



ProAsist Çözüm Platformu kullanıcıları, elektrik, mekanik vb. işlerde sıklıkla kullanılan birçok malzemenin yanı sıra klima, kombi gibi mamülleri de <https://onlinemarket.proasist.com.tr> adresinden kredi kartı ve havale ile ödeme seçenekleri yanı sıra mevcut cari hesap alacaklarına mahsuben de satın alabileceklerdir.

Çözüm ortaklarımız PSS kullanıcı adı ve şifreleri ile kolaylıkla siteye giriş yapabilecekler. Ayrıca PSS ekranlarında çalışırken POM logosuna da tıklayarak siteler arasında tekrar giriş yapmaya gerek kalmadan rahatlıkla geçiş yapabilmektedir.

Sürekliliği olan dinamik bir işimiz var



Cem Karataş
Hakediş Uzmanı

İki kadın ile aynı ortamda çalışmak tabi ki ciddiyet ve saygı gerektiriyor. Bundan dolayı ben çok memnunum. Ayrıca, onların tecrübelerinden de yararlandığım için kendimi şanslı hissediyorum. Onlara teşekkür ederim. Bu zamana kadarki süreçte benim her daim kolum kanadım oldular. Bazen benim göremediğim, fark edemediğim konularda, bir kadın titizliğiyle yaklaştıkları için beni yönlendirebiliyorlar. Şükran duyuyorum.

Öncelikle sizleri tanımak isteriz. Kendinizden bahseder misiniz?

2005 yılında Düzce Üniversitesi Endüstriyel Elektronik Bölümünden mezun olduktan sonra, çalışma hayatına EPS Pano firmasında Satış Yöneticisi olarak başladım. Daha sonra 2011 yılında ProAsist yolculuğum başladı. ProAsist'te, ilk olarak Elektrik Teknikeri olarak sahada yaklaşık 1 sene görev aldım. Daha sonra 2012-2017 yılları arasında Proje/Müşteri Yöneticisi olarak, 2017 yılı sonrasında ise, yeni oluşturulan hakediş departmanında çalışmalarımı sürdürmekteyim.

Departmanınız, diğer departmanlar ile sürekli iletişim içerisinde. Maliyet, satış, takip, onay mekanizması derken işinizi sizden de dinlemek isteriz.

Hakediş Departmanı, şirketimizdeki operasyon ağının en son basamağı olarak her departman ile iletişim halinde koordineli çalışmalarını yürütmektedir. Elbette bu sistem içinde birtakım zorluklar oluşuyor. Sistemsel veya PSS kullanıcısı kaynaklı oluşan bir takım ufak tefek hatalardan dolayı, hiçbir iş emrinde eksikliklerden dolayı kaçığa yol açmamak için olağanüstü çaba sarf etmek durumundayız. Burada en önemli konulardan biri de hızlı hakediş yapıp, müşteriye zamanında onay için hakedişleri göndermek ve ardından da hızlı bir şekilde onay alıp faturalandırma yapmaktır. Bu durum sürekliliği olan bir dinamik olduğu için bizi dinç tutuyor.

İŞLETMENİN KALİTE KONTROL DEPARTMANI GİBİYİZ

Anladığımız kadarı ile en büyük enstrümanınız PSS. Her ne kadar sistem tüm işi hallediyormuş gibi görünse de kontrol sürecini yönetmek ayrı bir dinamik.

PSS'te her ne kadar tüm sistemi yürütmeye gayret etsek de, neticede bir sistem. Ve bunu biz yönetiyoruz. İşimizi riske atmamalıyız. Her işin doğru kapatılıp kapatılmadığını, fiyatların doğru girilip girilmediğini veya diğer kalemlerin işi kapatırken doğru seçilip seçilmediğini kontrol etmek durumundayız. Her şeyin sistemden otomatik yürüdüğünü hayal etsek bile mutlaka bizim dokunuşlarımıza ihtiyaç var. Bu da sistemin nasıl yürüdüğüyle ilgili edindiğimiz tecrübeyle güç kazanıyor. Bir nevi, bir işletmedeki ürünün Kalite Kontrol sorumluları gibi çalışıyoruz. Eğer iş, doğru kapatılmadıysa işi tekrar en başa, Operasyona gönderiyoruz. Yapılan kontrol ve düzeltmelerden sonra hakedişe tekrar göndermelerini talep ediyoruz. İşte burada, hataları fark etmek çok önemli...

Hepinizin farklı deneyimleri ve anıları var. Sizin için unutulmaz olan bir anınızı paylaşır mısınız?

Elbette bu çalışmalar sırasında farklı deneyimler de yaşıyoruz. Rutin çalışma dışında müşterinin acil talep ettiği hakedişler için bazen gece geç saatlere kadar hakediş yaptığımız zamanlar oluyor. Tabi, müşteriye istediğinde ulaştırılan hakediş sonrası aldığımız teşekkür bizim en büyük hediyemiz oluyor. Bunun dışında çalışma arkadaşlarımızla yaptığımız iş paylaşımları, işin keyifli yanlarından biri...

Rekabetin çok fazla olduğu bir alanda faaliyet gösteriyoruz.



Tevfik Avcı
Satın Alma Uzmanı

Eğitim sürecini tamamladıktan sonra farklı firmalarda teknik görevlerde bulundum. 2015 yılında Yeni Mağazacılık A.Ş.'de Satınalma departmanında görev yapmaya başladım. ProAsist ile hikayemiz ise 2018 yılında başladı. Ekip arkadaşlarımla çok içten ve sıcak yaklaşımıyla adaptasyon sürecini de çok hızlı atlatarak yaklaşık 3,5 yıldır ProAsist ailesinde Satın Alma Uzmanı olarak görev almaktayım.

Teknik hizmet ya da malzeme alımı için tek bir e-posta ile başlayan sürecinizi anlatabilir misiniz?

Süreç maratonumuz, talebin içeriğine göre müşterimizin ihtiyacını en doğru şekilde nasıl karşılayacağımızın araştırmasının yapılmasıyla başlamaktadır. Fiyat tekliflerinin toplanması ve tedarik konusundaki en önemli konumuz olan doğru bilgi akışının en hızlı şekilde sağlanması için start düğmesine basıyoruz. Bu konuda departmanlar arası bazı işleyişlerimizi harekete geçiriyoruz. Kullanmakta olduğumuz yazılımımız olan PSS sistemi de bizlere yardımcı olmaktadır.

Satın almaya yönlendirilen talepler ile öncesinde genellikle Operasyon departmanı tarafından ilgili çalışmaları yapıldıktan sonra bize geliyor. PSS üzerinden işin detaylarını da inceleyerek müşterilerimizin beklentilerine uygun maliyet ve tedarik koşullarının sağlanması için tedarikçilerimiz ile iletişime geçiliyor.

Önceliğimiz doğru ürüne / hizmete, doğru fiyattan ve doğru termin süresinde tedarik edilecek şekilde ulaşarak ilgili departmana en hızlı şekilde ulaştırmaktır. Rekabetin çok fazla olduğu bir alanda faaliyet gösteriyoruz. Fiyatlandırma

ülkemiz şartlarında çok çeşitlidir. Bu yüzden kalite standartları bizim için çok önemli. Çünkü bizler tedarik ettiğimiz ya da hizmet verdiğimiz her iş için müşterimizi mağdur etmeyeceğimizi düşündüğümüz üreticiler ile çalışma yapıyoruz.

Satın alma olarak; ürün ya da hizmetin maliyetleri, tedarik süresi, opsiyon süresi, satın alma vadesi gibi bilgileri çalışarak PSS'e yüklüyoruz ve Müşteri Yöneticilerine aktarıyoruz. Ardından onay alınması durumunda tekrar bize sistem üzerinden aktarılıyor ve tedarik sürecimizi başlatıyoruz.

Aslında aşama aşama hedefe ulaşılan bir işiniz var.

Kesinlikle, mesela lojistik bilgilerini Operasyon departmanımıza iletiyoruz çünkü bu bilgiler ile planlama yapılıyor. Özellikle pandemi sürecinde lojistik firmalarının yoğunluğunun işlerimizde aksaklık yaratmaması için önlemler almaya gayret gösteriyoruz. Tedarik süreci sonrasında PSS üzerinden iş özelinde stok bilgilerini sisteme işleyerek teknik ekiplerimize paylaşıyoruz ardından da ilgili malzemelerin faturasını kontrol edip satın alma detaylarını işleyerek muhasebe departmanımıza iletiyoruz.

Bizim işimizde departmanlar arası iletişim çok önemli.

Departmanınız için şirketin bel kemiği demek yanlış olmaz. Diğer tüm departmanlar ile ilişki halindesiniz. Bu süreçte neler yaşıyorsunuz?

Departmanlar arası iletişimin çok önemli olduğuna inanıyorum. Satın Alma ve Lojistik Departmanı olarak bu ağın ortasında olan departmanlardan biriyiz. Bu sorunuzun satın alma tarafındaki iş akışı odağına “Maliyet”, “Malzeme” ve “Tedarik Süresi” kriterlerini söyleyebilirim. Çalışmalar müşteri taleplerine göre belirli bir noktaya geldikten sonra maliyet, tedarik süresi, marka detayları, alternatif çözümler vb. çalışmaların yapılması ve bilgilerinin işlenmesi için bize geliyor. Ardından diğer departmanlara ilerliyor ve kabul edilmesi halinde tekrar bize geliyor. Bahsi geçen süreci başlatmak, yönetmek, sonlandırmak ile ilgili aradaki tüm süreç hızlı ve kusursuz olmak durumunda.

VERİLERİN GÜCÜNÜ KULLANIYORUZ!

PSS’in işinize olan katkısından da bahseder misiniz?

Yazılımımız, bizim en büyük enstrümanımız. PSS üzerinden çalışmamız; bizlere tüm işlerimizi tek merkez üzerinden ilerletmemizi, işlerin en başından sonuna kadar olan tüm kayıtlara ulaşarak ilgili departmanın işleyişine katkı sağlamamıza vesile oluyor. Verilerin gücünü kullanıyoruz.

PSS’e çok farklı disiplinlerde başvuruyoruz.

- Talep Bilgi Kontrolü

Oluşturulan talebin eksiksiz olması çok önemli. Eksikliklerin olması durumunda tamamlanması sağlanıyor. Tüm veriler tam ise diğer adımlara geçiliyor.

- Keşif Bilgileri

Müşterilerimizin talepleri ile ilgili fiyatlandırmanın yapılabilmesi için gereken bilgiler, bazı durumlarda müşterilerimiz tarafından paylaşılmış oluyor. Bu durumda sisteme bizler girişlerini yapıyoruz, diğer durumlarda da keşif yapılması gerekiyor.

- Maliyet Bilgileri

İlgili hizmet ya da ürün için yapılan piyasa araştırması yapılıyor, verileri sisteme işleniyor.

- Teknik Değerlendirme

Tedarik edilen / edilecek olan ürünün talep ile spesifikasyon uyumunun olup olmadığı değerlendiriliyor.

- Stok Bilgi Durumu

Depolarımızda, talep edilen ürünler için stok kontrollerimizi gerçekleştiriyoruz.

- Geçmiş Bilgilerin Kontrolü

Spesifik konularda daha önceden nasıl bir yol izlediğimizin bilgi kontrolünü sağlıyoruz.

- Sözleşme Kontrolü

Yazılımımızı sadece ürün ya da hizmet temini için değil, tedarikçilerimiz ile yaptığımız sözleşmeleri de yüklediğimiz için kontrol ettiğimiz durumlar ortaya çıkabiliyor.

- İşin Mevcut Durumu

Hizmet ya da ürünün ulaşması, tedarikçilerimizin hakedişlerinin yapılması süreçleri de kontrolümüz altında.

Müşteri talepleri haricinde ProAsist’in diğer ihtiyaçları ile ilgili de alımları gerçekleştiriyoruz. En çok iletişim halinde olduğumuz departmanlardan biri de Muhasebe / Finans departmanımızdır. Satın Alma Departmanının rekabetçi maliyetlere ulaşabilmesinin arkasındaki en önemli destekçisidir. Tüm bu süreçlerin işleyişinin sağlanabilmesi için bizleri bu konuda destekliyorlar ve tedarikçilerimiz ile bu koşullarda anlaşmalar yapıyoruz.



%100 Müşteri Memnuniyeti Tesadüf değil, mühendislik eseri

26 yıldır, anahtar teslimi elektrik taahhüt projelerinizi uygun ticari şartlarda ve doğru teknik çözümler ile tamamlıyoruz...

Yenilikçi bir yaklaşım ve en son teknolojiyle uyumlu şekilde zamanında ve eksiksiz ilerliyoruz.



www.omegamuhendislik.com.tr
0212 324 29 41



Sosyal medya paylaşımlarımız!

Nice güzel paylaşımlarda bulunmak dileği ile...

Cihazlarınızdaki ProAsist barkodunu taratarak, tüm Cihaz ve Hizmet bilgilerine kolayca ulaşabilirsiniz.



ProAsist Teknik Akademi Eğitimleri Ağustos ve Eylül Ayı Programımız farklı eğitimler ile devam etti.



İşletmenizin ihtiyacı olan, bakım, onarım, malzeme, stok takibi, envanter barkodlama, vb. tüm teknik hizmetlerin çözümlenmesini ve özel yazılım üzerinden kayıt ve takibinin uygun teknik elemanlar bulundurularak yönetimini bize bırakın, siz asıl işinize odaklanın.





Bilginin paylaşıldıkça çoğaldığı bilinci ile yapmış olduğumuz bilgilendirme paylaşımlarımızı **sosyal medya hesaplarımızdan takip edebilirsiniz.**



ProAsist Teknik Hizmetler ve UTTMD yeni bir işbirliğine daha imza attı!

Her ay farklı konuların ele alınacağı söyleşiler ile sektörümüzün sesini daha güçlü duyurmak ve farkındalık yaratmak üzere konuklarımız ile bir araya geldik.



Yönetim Kurulu Başkanımız Öner ÇELEBİ'nin, **ProAsist Smart Screen**'in özelliklerini ve teknik hizmetler sektörüne kattığı değerleri konu alan makalesi Tesisat Dergisinin Ağustos sayısında yayınlandı, makalenin tamamını okumak için tıklayın.



ProAsist Teknik Hizmetler
Adına Sahibi
Öner Çelebi

Genel Yayın Yönetmeni
Mustafa Güngör

Kurumsal İletişim Yönetmeni
Tülay Gülensoy

Yayın Kurulu
Öner Çelebi, Mustafa Güngör
Tülay Gülensoy, Ender Durmaz

Yayın Türü
3 Aylık

Yaratıcı Çözümler ve Tasarım
Pep Creative Design Studio
www.pepistanbul.com

Bizi sosyal medyada takip edin!

ProAsist Teknik Hizmetler 

proasistteknikhizmetler 

ProAsist Teknik Hizmetler 

ProAsist Teknik Hizmetler A.Ş. 

