

E-Bülten
NİSAN 2021

PROASİST

T E K N İ K H İ Z M E T L E R

01

YÖNETİMİN
MESAJI

02

PROASİST TEKNİK
AKADEMİ

03

PROASİST SMART
SCREEN

04

MÜŞTERİ YÖNETİMİ

06

HİZMETLERİMİZ

07

TİCARİ BİNALAR ve ENDÜSTRİYEL
TESİSLER DEPARTMANI

08

OPERASYON DEPARTMANI

10

TİCARİ BİNALAR VE
ENDÜSTRİYEL TESİSLER

14

OPERASYON DEPARTMANI
ÇÖZÜM ORTAĞI / İKLİM TEKNİK

16

BİZDEN HABERLER

Kısa zaman içerisinde **E-Market** **Modülümüz** hayata geçiyor!

Öner Çelebi

Yönetim Kurulu
Başkanı



Sevgili Dostlarım,

2021'in ilk çeyreğini de Covid-19 salgınının gölgesinde tamamladık. İlk günlerde bilim insanları bu salgını çok uzun süre yaşayacağımızı, ilk aşılardan belki de bir yılı aşkın bir süre sonra yapılabileceğini söylediklerinde çok şaşırmış ve hatta korkmuştuk. Şimdi görüyoruz salgın daha çok uzun süre devam edecek ve aşılama çalışmaları da belki yıllar alacak. Bütün bu olumsuz tabloya rağmen, insanlar mevcut duruma alışmaya, işlerini, eğitimlerini sürdürmeye ve hatta yeni girişimlerde bulunmaya devam ediyor. Ben de geriye dönüp baktığımda bu süreci başarılı bir şekilde yönettiğimizi görebiliyorum.

Ofis çalışanlarımızın büyük çoğunluğu işlerini evden yönettiler ve hala buna devam ediyorlar. Saha çalışanlarımız her türlü hijyen tedbirlerini alarak çalıştılar. Hem kendi hem de müşterilerimizin sağlıklarını tehlikeye atmamak adına çok büyük çaba sarf ettikleri.

Tabi ki bazı geleneklerimizi uygulamak mümkün değildi. Örneğin, geleneksel çözüm ortakları buluşmamızı yüz yüze yapamadık. Bunun yerine online toplantılar düzenleyip, sorunlarımızı, mutluluklarımızı dijital ortamlarda paylaştık.

“Yaşama Dokunan Eller” ödüllerimizi ilk defa hibrit bir toplantı ile sahiplerine ulaştırdık.

ProAsist Teknik Akademiyi bu dönemde devreye aldık ve tüm zorluklara rağmen birçok eğitim gerçekleştirdik.

Kısa zaman içerisinde E-Market modülümüzü de aktif ederek, tüm paydaşlarımızın dijital ortamda elektrik-mekanik malzeme, yedek parça ve cihaz alımlarını yapabilmelerini sağlayacağız.

Endüstriyel Tesis ve Ticari Binalar departmanımızın kurulmuş olması teknik işletme ve teknik personel sağlama hizmetlerimizin hızla artmasını sağladı.

Sevgili Dostlarım,

Size aktarmak istediğim birçok haberin detaylarını e-bültenin ilerleyen sayfalarında bulabilirsiniz. Lütfen her zaman iletişim halinde olalım. Görüş ve önerilerinizi ebulten@proasist.com.tr adresinden bizimle paylaşabilirsiniz. Sağlıkla, Keyifle kalın.



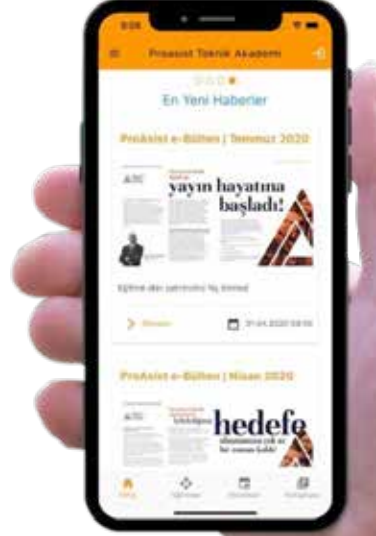
ProAsist Teknik Akademi artık cebinizde!

Çözüm ortaklarımız, çalışanlarımız, müşterilerimiz ve isteyen tüm kullanıcıların kullanımı için 2020 yılında hayata geçirilen ProAsist Teknik Akademi'ye artık mobil cihazlarınız üzerinden de ulaşabiliyorsunuz.

Kullanım kolaylığı ile içeriklere hızlı bir şekilde ulaşabilir, zaman ve mekan sınırlaması olmadan izleyebilirsiniz.

Mustafa Güngör
Platform Geliştirme
Direktörü

App Store ve
Google Play'den
indirebilirsiniz.





Şeffaflık genlerimizde var!

Hepinizin bildiği üzere, PSS sadece mobil ekiplerimizin, çözüm ortaklarımızın ve müşterilerimizin kullanımı için hazırlanmış bir yazılım değil. Çok daha fazlası! ProAsist'tin tüm departmanlarının kullandığı birçok özelliği bünyesinde barındıran bir yazılım. Bu sayımızda sizlere şirket çalışanlarımızın müşteri taleplerindeki süreçleri raporlayan bir özelliğinden bahsetmek istedik.

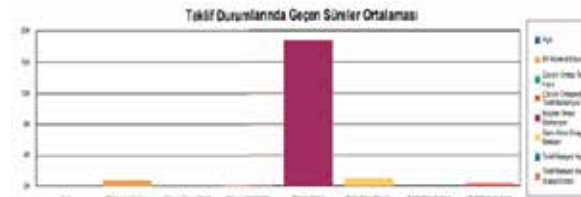
SLA RAPORU (YENİ): İş emri süreçlerinde iş emri sürecinin en başından en sonuna kadar geçen süre zarfında ProAsist departmanları arasında hangi departmanda ne kadar beklediğini gösteren bir rapordur.



Ender Durmaz
Kurumsal Mimari Uzmanı ve
PSS Yöneticisi

Departmanın genelinden personele kadar uzanan bu akış dinamiğinde iş yapış şekillerine göre yöneticilere ölçme ve değerlendirme imkanı sunacaktır. Hizmet yelpazesinin çok geniş olduğu bu yapıda iş türlerinde personellerin akış içerisinde işe tepki mekanizmasının nasıl ilerlediği ve buna bağlı olarak hangi noktalarda aksamaların olduğu verisine ulaşabileceğiz.

SLA raporu personelin eğitimi noktasında gelişimine katkı sunmak için öncü bir mekanizma görevi görecektir. İyileşecek süreçler ile müşterilerimizin beklendiği hız noktasında tüm hizmet yelpazesinde aynı süreyi yakalama olanağını sağlanmış olacaktır.



HAKEDİŞ SATIRLARI: Müşteri ekranımızda bulunan “Hakediş Satırları” listesi ile müşterilerimiz geçmişe dönük tüm hakedişlere ayrıntılı satırlar şeklinde gözlemleyebilmektedir. Kullanılan işçilikler, malzemeler bölgesel bazda, yıllık fiyat ve adet değişim oranlamaları ve kontrolleri yapılabilir. Birçok ekranımızda olduğu gibi müşterilerimize sınırsız datayı sunmayı, açık olmayı görev biliyoruz.

Aktivite Başlat/Bitir

Saçılan Personeller

TMSADMIN.TEST

Başlangıç Tipi

Çalışma Başladı

Ekipman

Lütfen ekipman alanını boş bırakmayınız.

Konum Bilgisi

Lat : 40.917379537950154, Lng : 29.156770118882942

Başla

EKİPMAN BAZLI ARIZA SÜREÇLERİ

Bakım iş emirlerinde bakımı yapılan ekipmanlarının seçilmesi ve fiyatların daha önce sözleşmeye girilmiş olmasıyla otomatik gelmesi konusu uzun zamandır sorunsuz bir şekilde devam etmektedir. Bakım anlaşması yapılan müşterilerimizde arıza bazlı ekipman yönetimi sürecine start veriyoruz. Yani müdahale edilen ekipmanın bilgisi belirtilmeden iş emri sonlandırlamayacaktır. Günün sonunda bakım kapsamında arıza müdahalesinin de verildiği ekipmanların maliyette dahil kapsamlı datasına ulaşabiliyor olacağız. Müşterimiz bu noktada kendisi için aşırı maliyet unsuru olan ekipmanları raporlayabilecek.



PROASİST



Teknik Empati Yöneticisi gibi hissederek çalışmalarımı sürdürüyorum...

ProAsist ailesine dahil olmadan önceki yolculuğunuzdan bahsederek, neler söylemek istersiniz?

Bulunduğu şirketi; şirketinin vizyonunu, vizyonu haline getirip onu başarmadan bırakmayan idealist bir insan Ümit Öder. Önceki yolculuğumda İhale-Hakediş uzmanlığı ve eğitimliği, Teklif ve Satınalma Uzmanlığı, Proje Satış Koordinatörlüğü, Proje Yöneticiliği, Trakyalı Yöneticiler ve İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu görevim ve en önemlisi de Teknik Öğretmenlik görevlerimdeki deneyimlerimi şirketime en iyi şekilde aktardığımı düşünüyorum. ProAsist ailesinde 19 aydır devam eden yolculuğumu zevkle sürdürmekteyim. Bazen kendimi Müşteri Yöneticisi olarak değil de, Teknik Empati Yöneticisi olarak tanımlıyorum. Müşterinin düşündüğünü aynı anda düşünmek, bazen onun

Ümit Öder
Müşteri Yöneticisi

gibi düşünerek çözümler bulmak, bu anlamda bir platform oluşturarak müşterimize çözüm ortağı manasını tüm derinlikleriyle yaşatmak. İlkelerimizden olan müşterimizin işini yaşayıp ona çözüm üreten güç kaynağı ve bir nefes olabilmek en büyük hedeflerimden.

ELEKTRİK PANOSUNDAKİ KAÇAK AKIM RÖLESİ GİBİYİZ

Bu deneyimler, sorumluluğunu üstlendiğiniz müşterileriniz ve sizin için çok büyük bir avantaj öyle değil mi?

Bu deneyimler elbette ki çok büyük bir avantaj. Nasıl ki bir panoda herhangi bir kaçak akımda röle anında devreye girebiliyorsa benim deneyimlerimde her an yanımda bir röle gibi kurtarıcı rol oynayıp, beni çözüme ulaştırabiliyor. Müşterilerimle de bu anlamda çok zevkle çalışabiliyor ve aksiyon alabiliyoruz.

Kurumsallığımız ile de bunu bir araya getirdiğimizde inanılmaz bir tablo oluşuyor ki bunun mutluluğu apayrı bir zevk.

Daha önce yaşadığım süreçlerin şu an bana ciddi anlamda güç kattığını düşünüyorum. Yapmış olduğum proje yöneticilikleri, kapsamlı olarak yürüttüğümüz Novartis Projesinin dört lokasyonunda var olan fabrika yapısını tek Müşteri Yöneticisi olarak yönetmemi sağladı. Bir bedeninin uzuvları gibiyiz müşterilerimizle.

FABRİKANIN İŞLEYEN ÇARKLARI GİBİYİZ

Gelen talepleri aldıktan sonraki süreçten bahseder misiniz?

Gelen talebi iyice inceleyip müşterimizin asıl ihtiyacını yorumlamak önemli. Kısa vadeli çözümler üretmektense yaşayan şirket olgusunu oturtabilmek, daha iyi bir iş çıkarmak için keşke dememek için uzun vadeli ve kesin çözümlere ulaştırmak en önemlisi. Bu hizmet kalitemizi ciddi derecede arttıran bir etken ve çok olumlu sonuçlar aldığımızı bizzat yaşadım. Süreçlerimizde Operasyon ve Satınalma birimlerimizin bir fabrikanın işleyen çarkları gibi hiç durmadan uyumlu çalışmaları bizim elimizi sağlamlaştırarak çözüme en doğru yoldan ulaşmamızı sağlamakta en büyük etken.

Çok güzel kurulmuş, her türlü aksiyonu tek bir yerden alabildiğimiz SP tabanlı ProAsist Smart Screen yazılımımız bugüne kadar çalıştığım en iyi yazılımlardan diyebilirim. Bu anlamda buna emek veren arkadaşlarıma teşekkür ederim.

ProAsist, global şirketlerden kaliteli, dürüst ve ilkeli hizmet anlayışı ile çok öndedir.

Bu anlayışı ile kısa sürede çok daha güzel yerlerde olacağından hiç şüphem yok.

İşlerimizin müşteri tarafında telefonla veya yazılım üzerinden talep açması veya e-mail ile kurumsal e-mailimize bildirimleri sonrası fabrika hızla çalışmaya başlıyor. İnanılmaz bir hız ve aksiyon.

Operasyon Birimimize bağlı Bölge Yöneticisi ve Planlama Departmanında görev alan arkadaşlarımız talepler sonrası en hızlı şekilde aksiyon alarak organize oluyorlar. İşin kapsamına göre diğer departmanlarımızda devreye giriyor.

UFKU DEĞİL, UFKUN ÖTESİNİ GÖREBİLİYORUZ

Sektörde ProAsist neyi farklı yapıyor?

Sektör büyük bir deniz, hatta son dönem için okyanus. Fakat bu sektörde doğru gemiler ve kaptanlar önemli. ProAsist bu doğru gemilerden.

Çok iyi bir tersanede inşaa edilmiş. Adeta sektöre ilmek ilmek özel olarak tasarlanmış. Sn. Öner Çelebi'nin ciddi bir vizyoner olduğunu düşünüyorum. Ufku değil ufkun ötesini görebilmek...Şu an geline konumda tüm firmalar sadece ufka bakarak kurulmuş ve maalesef ProAsist küçük vizyon sahibi firmaların yanında bunu çok daha farklı iç dinamikleri ile oluşturduğu için bu gemiyi çok iyi yüzdürebiliyor. İyi kaptanı ve bu gemiyi yöneten çok iyi liderleri var. Okyanusun en yoğun dalgalarına en zor hava şartlarına göğüs gerip gemiyi ileriye taşıyabiliyorlar. Karar mekanizması ve işleyiş çok güzel. Öyle ki herkes bu gemiye yük verebilmek bu gemide olabilmek istiyor. ProAsist adeta müşteri portföyünü bu anlamda kendi oluşturuyor. Doğru hizmeti verebileceği, istikrarlı ve kendisini de ileriye taşıyabilecek şirketlerle Çözüm Ortağı olgusu ile ilerliyor ve bu paradigmayı Yaşayan Şirket anlayışı ile çok iyi yapıyor.

Uzun yıllar sektörde çalışan biri olarak ve çok sayıda anı biriktirdiğinizi düşünürsek, hangisini paylaşmak isterdiniz?

İşe başladıktan 4 ay sonra bana tevdi edilen Novartis, dört lokasyonlu, bakım, onarım,

personel temini, inşaat ve her türlü uygulama işlerini içeren oldukça geniş kapsamlı bir proje. Çok gece uyumadığımı hatırlıyorum. Masa başında kalıp uyuduğum günleri... Mart ayında pandemi başlamıştı Novartis sektör olarak, ilaç üretiyor ve üretmeye daha da hız katarak devam ediyordu. Çözümleri öyle bir hızla üretebiliydiniz ki fabrika durmamalı çalışmasını aksatmadan devam edebilmeliydi. Bakımlar asla ama asla aksamamalıydı. Bazen bu nedenle bakım için personel sağlamada anlık aksiyonlarda operasyon planlama düzenini bozmam gerektiği olmuştur ve bu konuda Operasyon Direktörü Emel Ada'ya teşekkürü bir borç biliyorum. İşin planlaması aksamıyor, arızalara tam zamanında çözüm bulunmaya çalışılıyor, saha uygulama ekipleri organize edilmeye çalışılıyordu. Bu durumda ne bir yaz tatili ne de bir dinlenme gibi bir olguyu düşünemezdim. Çünkü fabrikayı, müşterim gibi yaşamam hissetmem anlamam gerekiyordu. Tüm hızıyla yaz dönemi de devam ettik. Benim bu projede Proje Yöneticisi ve Müşteri Yöneticisi olarak aynı anda iki görevi yürütmem beni çok gururlandırdı. Ciddi derecede iş güvenliği ve başarılarla bana destek olan çözüm ortaklarım var. Bunlardan en önemlisi VR Ünlü'dür. Kendilerine teşekkür etmeden geçemeyeceğim. Saha da bakımlara eşlik eden kahraman süpervisor arkadaşlarım. Müşterimizin memnuniyetini görmek ve teşekkürlerini almak, bana fazlasıyla yetti.

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
Sıhhi Tesisat

TİCARİ BİNALAR ve ENDÜSTRİYEL TESİSLER DEPARTMANI

PROASİST

**ProAsist'in geliştirdiği
ve tüm faaliyetlerinde
kullandığı yazılım PSS
(ProAsist Smart Screen)
en güçlü
enstrümanımız.**

TEKNİK YÖNETİM SİSTEMATİK BİRKAÇ AŞAMADA GERÇEKLEŞİYOR

2020 yılının son çeyreğinde hayata geçirilen departmanın, kuruluş amacı olarak en büyük hedeflerinden birisi yardımcı tesislerde bulunan standart ekipmanların bakım, onarım hizmetlerinin yanı sıra, işletme gereksinimlerini ve işletme sürekliliğini sağlamak adına, 7/24 ayakta kalacak ve kendilerinden beklenen işlevleri yerine getirmesi için gerekli olan desteği vermektir. Hizmet Tasarımı yaklaşımı ile özellikle sanayi sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin bünyemize katılması ile kazanımı; mevcut müşterilerimizde ise tüm hizmet alanlarımızı ve yeni ürünlerimizi sunacak şekilde odaklanarak gelişmesine katkı sunmaktır.

Tam da bu noktada, Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler departmanımız sektöre özel geliştirdiği çözüm önerileri ile hizmette ve müşteri memnuniyetinde fark yaratacaktır. Kurumun ihtiyaçlarını doğru maliyet ve işgücü ile karşılamının esas olduğu günümüzde, standart hizmet kalitesi ayrı bir önem kazanmaktadır. Teknik İşletme hizmeti verdiğimiz projelerdeki Teknik Müdürlerimiz, Teknisyenlerimiz, Mobil Ekiplerimiz ve Çözüm Ortaklarımız ile 2021 yılı hedefimiz özellikle endüstriyel tesislerdeki iş hacmimizi arttırmak. Yönettığınız sistem teknik ise, aşamalarını mutlaka oluşturmanız gerekiyor.

TEKNİK HAFIZA SÜRECİN HİKAYESİNE TOPLU BAKIŞ AÇISI KAZANDIRMAKTIR

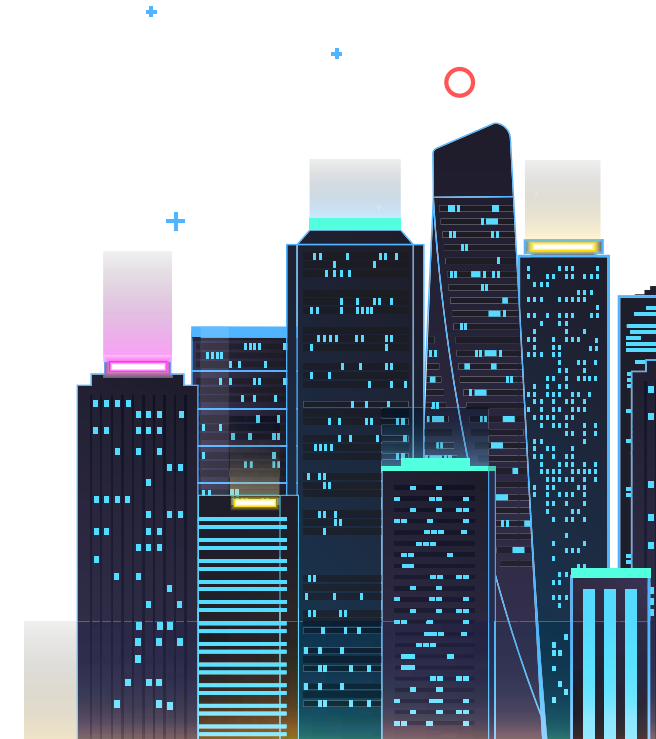
Teknik işletme faaliyeti sırasında yapılan tüm çalışmalar; günlük rutin kontroller, planlı periyodik bakımlar ve kapsama dahil diğer tüm uygulamalar kayıt altına alınır ve arşivlenir. İş yapıldıktan sonra en değerli kısım olarak öne çıkan bu aşama, titizlikle yürütülmesi gereken sahadaki veri ve yorumların belgelendiği bir süreçtir. Sürecin bir anlamda hikayesini anlatmakta olan; bakım, kontrol, imalat, refakat, arıza ve ölçüm değerlerini içeren kritik ve yoğunlukla gizli tutulması gereken bu verilerin arşivlenmesi, en önemlisi istenilen zamanda her yerden eksiksiz olarak ulaşılabilmesi hayati önem taşımaktadır. Ancak bu kayıtlara genellikle işletme şartları, arşivleme koşulları ve zaman faktörü nedeniyle ulaşmakta güçlükler çekildiğini, ihtiyaç olan bilgiye ulaşamadığını fark ettik. Bu sorunu ortadan kaldırmak için ProAsist'in geliştirdiği ve tüm faaliyetlerinde kullandığı yazılım PSS (ProAsist Smart Screen) en güçlü enstrümanımız.

**Kurumun ihtiyaçlarını doğru maliyet ve işgücü ile
karşılamının esas olduğu günümüzde,**

standart hizmet kalitesi ayrı bir önem kazanmaktadır.

AKTARILAN HER VERİ FAALİYETLERİNİZİN GÖSTERGESİ OLUYOR

Geçmişe ve ileriye yönelik bütün verilerin; ayrıntılı envanter bilgisi, kullanma kılavuzları, bakım check-listleri, personel faaliyetinin temelini oluşturan planlı ve kestirimci bakımlar, rutin kontroller, arızalar ve müdahaleleri, dış firmalara refakat ve buna ait servis formları gibi her bir göreve ait yorum ve fotoğraf barındırmaktadır. Bu özelliği ile basit bir görev için bile çok zengin bir içerik oluşturmaktadır. Her işletmeye özel olan, yazılım ekibimiz tarafından personelin kullanımına sunulan PSS ile ayrıca periyodik bakım yönetimi ve planlaması yaparak bakımların zamanında ve eksiksiz olması sağlanmaktadır. Tüm bunlara ek olarak günlük haftalık ya da dönemsel ayrıntılı faaliyet raporu verme kabiliyetinde olan PSS, ileriye yönelik planlama, bütçe çalışmaları yapmamıza da olanak vermektedir. Diğer bir bakış açısıyla teknik işletme, teknik hafızayı da barındırmakta olduğundan yazılıma aktarılan her türlü veri, aslında faaliyetin göstergesidir. İhtiyaca göre şekillenebilen esnek yapısı, kolay kullanımı, hızlı ulaşılabilirliği ve güncel olması sayesinde PSS işimizin ayrılmaz bir parçasıdır.



PROASİST

DAHA ÖNCE HİÇ DENEYİMLEMEDİĞİM
TECRÜBELER EDİNDİM

ProAsist ailesinin üyelerinden biri olarak, yolculuğunuzun en başına gidersek neler söylemek istersiniz?

Üniversiteyi bitirdikten sonra, yurt dışında çalışma ve hayatımı kurma düşüncem vardı. Yaklaşık bir sene kadar çalışma ve gözlemlerim deneyimim oldu. Duygusal nedenler ağır bastığından dolayı Türkiye’de yaşamam gerektiğini hissettim. Ülkeme kesin dönüş yaptım. Eş zamanlı askerlik görevimi yerine getirdim. Sonrasında bir sene kadar mesleğimle alakalı iş deneyimlerim oldu.

Çözüm ortaklarımız müşterimizdeki yüzümüzdür...

Mekanik Sistemlerin elektronik kısımları ile tamir ve imalatı ile tecrübelerim oldu. Aklım da sürekli kendi işimi yapma düşüncem vardı ancak bir yandan da beraber yürüyebileceğim, kendi karakterime uygun kurumsal bir firma da çalışarak tecrübe sahibi olmak istiyordum. Çok kısa süre sonra ProAsist ile tanıştım. Hayatım da her zaman şöyle bir düşünce oluştu. ProAsist öncesi ve sonrası.

ProAsist’te çalıştıktan çok kısa süre sonra o kadar farklı iş kolu vardı ki ben sadece bunlardan bir kaçına hakim olduğumu anladım. Bu çok hoşuma gitmişti, kendi alanımın dışında birçok iş kolunda da kendimi geliştirecektim. Daha önce hiç deneyimlemediğim tecrübeler edindim. ProAsist’in bu yönde bana katkısı çok büyüktür. Halen de kendimi her yönden geliştiriyorum. İnanıyorum ki böyle güzel bir şirketi hepimiz el birliği ile daha da ileri taşıyacağız.

SAMİMİYET VE İLGİ EN ÖNEMLİ GÜCÜMÜZ

Adana Bölge Yöneticisi olarak sadece Adana’ya değil, diğer şehirlere de hizmet sağlıyorsunuz. Buradaki yapılanmanızı anlatır mısınız?

Adana Bölge Yöneticisi olarak, şu anda sorumlu olduğum 25 şehire hizmet vermekteyim. İşe başladığım da ilk olarak bölgedeki yapılanmanın kalitesini arttırmak ve ihtiyacı karşılayacak pozisyona getirmek üzere çalışmalarımı yürüttüm. Bu anlam da gerek yüz yüze, gerek dijital platformlar ve referanslar ile ProAsist’e kısa bir süre de her bölgeden çözüm ortakları kazandık.

Bu çözüm ortaklarımızı, karşılıklı olarak sahada, sistemimiz de, iletişimimiz de her konuda ciddi bir zaman harcayarak bu bölgede omurgamızı oluşturduk. Bu süre zarfında çalışmalarımızı sonlandırdığımız, ara verdiğimiz, halen çalıştıklarımız ve çalışacağımız çözüm ortaklarımızı şirketimize kazandırdık.

Hayatımda her zaman şöyle bir düşünce oluştu.
**ProAsist
öncesi ve sonrası.**

Serkan Şahin

Adana
Bölge Yöneticisi



Farkın kendisi bizzat biziz

Siz de biliyorsunuz ki bizim işimiz sadece sahada değil işin operasyona bölümüne geldikten sonra, çözüm ortaklarımızın müşterilerimiz ile iletişimi, bizlerle iletişimi, aktardıklarımızı uygulaması, her gün gelişen sistemimize ayak uydurabilmesi, yeniliğe açık olması çok önemli. Bu yönde ciddi bir emek harcayarak iyi bir noktaya geldiğimizi düşünüyorum. Çözüm ortağı şirkete kazandırdığınız kadar, aynı seviyede ilerlemeniz de çok önemlidir. Sonuçta bir insan faktörü var. Bu noktada Çözüm Ortaklarımızın iş veya iş dışında yaşadığı şeylerle de samimi olarak ilgilenmeniz gerekmektedir. Mevcut olduğumuz tüm paydaşlarımız bizim sorumluluğumuzdadır.

MEVSİMSEL PERFORMANS GÖSTEREN BİR ŞİRKET ASLA DEĞİLİZ

Bölge olarak çok sıcak bir lokasyondasınız. İklimin gelen talepler ve hizmet verme sürelerinde bile etkisi oluyor şüphesiz. Nedir bu bölgede farklı olan?

Sizler de biliyorsunuz iklim olarak sıcak bir bölgede yaşıyoruz. Sıcak olan bölgelerde sürekli bir iş akışı vardır. Özellikle iklimlendirme anlamında ve yaz aylarında bu durum had safhadadır. Sadece sıcaklık olarak değil nem faktörü de vardır. Müşterimizin taleplerine, sadece yaz aylarında değil mevsim gütmeksizin en hızlı şekilde cevap vermeniz ve çözüm üretmeniz gerekmektedir. Ancak burada şöyle bir durum var insanlar sıcak ve nem etkisi ile gün içerisinde gergin olabiliyorlar. Buna müşterilerimizin, kendi müşterileri de dahildir. Bu gerginlik sadece bize değil müşterilerimize, sonra çözüm ortaklarımıza, sonrasında da bizlere kadar yansımaktadır. Bu durumu çok iyi anlayabiliyoruz. Bu anlamda müşterilerimiz hava şartları ile mücadele ederken bir de teknik anlamda yaşadıkları sıkıntı stres katsayısını üst seviyelere çıkarmaktadır. Biz ProAsist olarak bu durumun farkındayız. Biz bu gerginlikte, gelen herhangi bir işi en kısa sürede en iyi hizmeti sağlayarak güçlü iletişim kurarak, bertaraf ediyoruz. Müşterimizin her anlamda yanında

olduğumuzu hissettiriyoruz. Onların da bizimle beraber teknik anlamda en sıcak anlarda dahil emin ellerde olduğunu hissettiriyoruz. Mevsimsel performans gösteren bir şirket asla değiliz. Her koşulda 7/24 yanlarındayız.

İLETİŞİM İLE ÇÖZÜLEMAYECEK SORUN YOK, BUNUN BİLİNCİNDEYİZ

Gelen talepleri aldıktan sonraki süreçten bahseder misiniz?

Müşteriden gelen talep kurumsal adresimize düştükten sonra süreç başlamaktadır. Planlama departmanımız işi oluşturduktan sonra, çözüm ortaklarımız ile görüşmelerimiz başlıyor. Prosedürlerimizi tekrar tekrar anlatarak olası bir sorunun önüne geçmiş oluyoruz. Bunu yaptığınızda çözüm ortaklarımız ciddi bir iş yaptığımızın, anlık değil sürekli farkında olmalarını sağlıyoruz. İletişim ile çözülemeyecek sorun yoktur, bunun bilincinde bir şirketiz. Takip etmediğinizi yönetemezsiniz. İşin başından iş bitinceye kadar tarafımızca takibi yapılıyor. İş bittiğinde çözüm ortağımızın bizim ile iletişime geçerek durumu anlatması müşterimizin hoşuna gitmektedir. Müşteri artık bilincindedir ki bu iş gerçek bir yapılanmadır. Kurgudan ibaret değildir. Gelen en ufak bir işin takibi birçok elden yapılmaktadır. Yazılımımız ProAsist Smart Screen (PSS) bu süreçteki en büyük enstrümanımız. Müşterilerimizin teknik hafızalarını oluştururken, büyük veriye de sahip oluyoruz. Bu verileri doğru okuduğunuzda sağladığınız fayda çok daha büyük oluyor.

MÜŞTERİNİZİ MUTLU ETTİĞİNİZDE YORGUNLUK KALMIYOR

Uzun yıllar sektörde çalışan biri olarak çok sayıda anı biriktirdiğinizi belirttiniz. Bir örnek paylaşır mısınız?

Aslında çok fazla anım oldu. Sadece müşteri anlamında değil kendi ekibimizdeki iş arkadaşarımla, çözüm ortaklarımızla, müşterilerimizle. Bu konu hakkında gerçekten size sayfalarca anı sıralayabilirim. Aklıma gelen bir tanesinden bahsedecek olursak, gece saat 03:00 sıralarında müşterimizin bizi arayıp, elektriksel anlamda sorun yaşadıklarını iletmesi ile birlikte teyakkuza geçtik. Planlama ekibimiz, müşteri yöneticimiz, hepimiz ayakta bu iş ile uğraşıyorduk. Gerçekten çok zor bir işti, kazı çalışmalarına kadar hepsini o gece organize ederek, müşterimizi sabah mesai saatinde çalışmaya müsait hale getirmeyi başarmıştık. İşte bu noktada müşterimizin size bakış açısını hayal edebiliyor musunuz? Gerçekten bunun hayali bile güzel. Müşterinizi mutlu ettiğinizde yorgunluğunuz kalmıyor.



PROASİST



Daha iyi olmaya çalışmayan, iyi olarak da kalamaz.

BAKIM HİZMETİ Mİ? NEDEN?

Teknik Hizmetler sektöründe hem talepte bulunan kurumların dolayısıyla kişilerin, hem de bu hizmeti sağlamakla yükümlü bizim gibi firmaların gelişimleri göz kamaştırıcı. Yaklaşık 10 yıl önce sektöre güvenlik, temizlik ve teknik hizmetleri sağlayan bir şirkette göreve başladığımda bakımın neden yapılması gerektiğini anlatıyorduk. Şirketler, periyodik bakım talebinde bulunmak bir yana, bakım için harcanan masrafın boşa gittiğini düşünüyorlardı. Cihazlar sadece, arızalandığında ilgi görüyordu.

Tülay Gülensoy

Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler
Proje Yönetmeni

Ama şimdi günümüze baktığımızda bilinç düzeyi nasıl da yukarılarda. Şirketler sadece bakım onarım hizmetleri için departmanlar kurdu. Bu hizmetin ve periyodik bakımın önemi anlaşıldı. Bakımsız ekipmanların performans düşüklüğü, enerji sarfiyatındaki yaklaşık %40 artışı, istenmeyen kokuların oluşması ve kısa sürede arızaların meydana geldiği ve maliyet artışına neden olduğu anlaşıldı.

ELEKTRİK PANOSU MU KLİMA MI?

Bu süreç ile birlikte tüm dinamikler değişti. Oluşan bu bilinçli satın alma düzeyi ile, hizmet modellerinde ve işleyişte aynı oranda değer kazandı. Sözleşmelerin metinleri hızla değişti, talep edilen işlerin sahada gerçek anlamda uygulanıp uygulanmadığını kontrol etmek zorunluluğu ortaya çıktı.

Nasıl takip edilebilirdi ki? “Ölçemediğiniz hiçbir şeyi kontrol edemez, kontrol edemediğiniz hiçbir şeyi yönetemezsiniz” sözünün gerçekliği ortaya çıktı. Bunun için şirketler gerek hazır yazılımları kullanarak gerekse kendi yazılımlarını oluşturarak çözüme kavuşturdular. Talepler iletildikten sonra hızlı servis veren firmalar bir adım daha öne çıktı. Servis ağının önemi anlaşıldı. Ülke genelinde hizmet verebiliyor olmak çıtanın bir kademe daha yukarıya çıkmasına vesile oldu. Peki ya hizmet çeşitliliği? Sadece elektrik panolarına bakan ya da sadece klimalardan anlayan firma mı olmak zorundaydık... Tek bir firmadan tüm ihtiyaçları karşılayabiliyor olmak müşterileri daha mutlu etmez miydi? Ederdi elbette. Bünyelerimize kattığımız personellerin yanı sıra yıllarca sahada kendi yağları ile kavrulan ve yaşama dokunan eller adını verdiğimiz servislerimizin, çözüm ortaklarımız ile iş birliği yapmak nasıl olurdu? Kurumsallığımıza ayak uydurabilirler miydi acaba?

ELLER ÇOĞALINCA İŞLER HAFİFLER

Aklımızda bu deli sorular ile çıktığımız bu yolda şu an 500 çözüm ortağımız, ProAsist Smart Screen (PSS) yazılımımız, 20.000 lokasyonda hizmet, ülkemizin değerli markaları ile çalışmanın gururunu yaşıyoruz. 11. senemizi kutladığımız bu yıl da ilk günkü heyecanımız ile hizmet vermenin mutluluğunu yaşıyoruz. Ellerimiz çoğaldı, işlerimiz hafifledi.

Bugün eskiye dönelim istedim, önümüzdeki sayılarda farklı konular ile birlikte olacağız. Sözlerimi, Oliver Cromwell ile bitirmek isterim. “Daha iyi olmaya çalışmayan, iyi olarak da kalamaz!” Daha iyisi için çalışmaya devam.



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



PROASİST



1. Hız, 2. Doğru tespit ve 3. İşin tamamlanma süresi Bu üç kıstas tüm müşterilerimiz için ortak hedefidir.

Profesyonel hayatıma 2005 yılında Demirdöküm A.Ş.'nde başladım. 2009 yılından 2017 yılına kadar da Kurumsal Hizmetler departmanında görevime devam ettim. Demirdöküm'de yaklaşık 12 yıl kadar çalışarak çeşitli görevlerde yer aldım. 2017 yılında nihai bir karar alarak profesyonel hayatın gerçekleri ile yüzleşmek istedim. Bu deneyimimi ProAsist ailesinin bir ferdi olarak sürdürebileceğim konusunda karar verdim. 2017 Mart ayı itibari ile ProAsist ailesine dahil oldum ve bir çalışan olmaktan da gurur duyuyorum.

Kandemir Kaya

Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler
Proje Yönetmeni

GEÇMİŞ DENEYİMLERİM BAKIŞ AÇIMI GENİŞLETTİ

Geçmiş deneyimleriniz sorumluluğunu üstlendiğiniz müşterileriniz ve sizin için çok büyük bir avantaj öyle değil mi?

İş hayatıma ProAsist ile birlikte devam etmiş olduğum bu dört sene içerisinde, kişisel ve teknik gelişimim konusunda çok fazla değerler katmıştı. Her platformda ProAsist'in bir okul olduğunu ve okulunu severek devam ettirdiğin sürece başarının kendiliğinden geleceğini de belirten birisiyimdir. Son olarak, 2017 yılında Operasyon Departmanında başlamış olduğum sürecime, 2021 yılı itibari ile Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler Proje Yönetmeni olarak devam etmekteyim. ProAsist'in bana kazandırmış olduğu bilgi ve tecrübe sayesinde yürütmüş olduğum projelerde her zaman bir adım önde olmamı sağlamaktadır. Operasyonel süreçler ve müşteri ilişkileri deneyimim sayesinde sorumluluğunu üstlenmiş olduğum

müşterilere ait projeleri, başlangıç anından, tamamlanma anına kadar olan tüm süreçleri takip edebilmemi ve devam ettirebilmemi sağlamaktadır. Bu durum, müşterilerimize ait projelerin hızlı bir şekilde ilerlemesine ve geri bildirimlerin hızlı bir şekilde yapılmasına neden olmaktadır.

TALEPLERİ DOĞRU ANLAYABİLMEK ÇOK ÖNEMLİ

Gelen talepleri aldıktan sonraki süreçten bahsedermisiniz?

İlk etapta müşteri taleplerini doğru bir şekilde anlayabilmek son derece önemlidir. İkinci kritik adım ise talebi karşılayacak yetkinliğe sahip olan çözüm ortağımızın belirlenme sürecidir. Bu iki süreci doğru yaptığınız an, işin büyük bir kısmını halletmiş oluyorsunuz diyebilirim. İşin sahadaki kısmı yönlendirdiğimiz ekiplerimizin usta ellerine kalıyor.

Müşterimizin talebinin hızlı bir şekilde karşılanmasına ve çözüm önerileri ile geri bildirim yapmamızı sağlamaktadır. Empati yaparsak şayet; 1. Hız, 2. Doğru tespit ve 3. İşin tamamlanma süresi. Bu üç kıstas tüm müşterilerimiz için ortak hedefidir. Bu hedefleri sağlayabiliyorsanız müşteri gözünde de başarılısınızdır. Bahsettiğim bu evreler aslında buz dağının görünen yüzü. İşin öncesinde ve tamamladıktan sonrasında süreçlerinde ise şirket içerisinde yer alan diğer departmanlarımızın hummalı bir çalışması başlıyor. Satın Alma departmanı, Hakediş departmanı, Finans departmanı bir bütün olarak hareket ediyor ve süreci sonlandırıyoruz.

Müşterimiz “İşte bu yüzden ProAsist’i tercih ettiğini” vurgulayarak teşekkür etmişti.

SADECE MARMARA BÖLGESİNDE AKTİF BİR ŞİRKET DEĞİLİZ!

ProAsist’in sektördeki farkı nedir sizce?

İlk aklıma gelen yaygın servis ağıımız. Sadece Marmara Bölgesinde aktif bir şirket değiliz. Ülke geneline yayılmış yetkin ve uzmanlık belgesine sahip personellerimizin hızlı ve etkin çözüm önerileri sayesinde müşterilerimizin tüm taleplerine kolaylıkla cevap verebiliyoruz. Bu konu, sizi sektörde farklı bir yapıya büründürüyor. Diğer bir konu ise, bizlerin ve müşterilerimizin de kullanmış yoğun olarak kullandığı ProAsist Smart Screen (PSS) yazılımı sayesinde, verilen hizmetlerin kalitesi tüm şeffaflığıyla birlikte kontrol edilebilmektedir. Verdiğimiz hizmet ister periyodik bakım olsun ister arıza müdahale hizmeti olsun ya da malzeme değişimi olsun anlık olarak takip edilebilmektedir. Kullanılan ürünlerin, yapılan işlerin öncesi ve sonrasına ait tüm fotoğrafların yer aldığı, servis formlarının yüklendiği, sesli mesajların bırakılabildiği çok fonksiyonlu bir yazılıma sahibiz. Bu yazılım

hem bizlerin sahadaki performansını kayıt altına alıyor, hem de müşterilerimiz gerek bilgisayarlarından gerekse telefonlarından bizleri denetleyebiliyorlar. Bu çok büyük bir konfor.

İŞTE BU YÜZDEN PROASİST!

Anılarınızdan birini paylaşmanızı rica etsek, ilk aklınıza ne gelir Kandemir Bey?

Şimdi düşününce fark ediyor insan, çok fazla anı biriktirdiğini. Operasyon Yöneticisi olarak yürütmüş olduğum görevimdeyken karşılaşmış olduğum bir anıdan bahsetmek isterim. Finans sektöründe olan bir müşterimizin şubesi, gece yağan yoğun yağmur nedeni

ile su baskınına maruz kalması gerçekten de istenilmeyen bir durumdu. Müşterimizin bu konudaki mağduriyetini bir an önce giderebilmek esas görevlerimizden biri olduğu için 30 dakika içerisinde şubeye ulaştık. Ekiplerimizin bu konuda yetkin ve uygun ekipmanlarla donanımlı olması sayesinde ve aralıksız süren çalışmalarla, sabahın erken saatlerinde şubenin açılabilmesini sağlamış olduk. Bu çalışma sonrasında müşterimiz beni arayarak “İşte bu yüzden ProAsist’i tercih ettiğini” vurgulayarak teşekkür etmişti. Evet, yaptığımız iş belirttiğim gibi esas görevlerimizden, ancak telefon görüşmesinde size hissettirilen bu duygunun insana verdiği o mutluluk, paha biçilemez.

Ülke genelinde ya da herhangi bir bölgede doğal afet olduğunda, o bölgede bulunan tüm müşterilerimiz için acil durum ortaya çıkıyor. Ancak müşterimiz sadece kendisinin etkilendiğini düşünüyor. ProAsist olarak, bu gibi durumlara hazırız. Her şartta ve her durumda hizmet verecek donanıma, bilgi ve tecrübeye sahibiz.

ÇÖZÜM ORTAĞI / İKLİM TEKNİK:

ProAsist ile gönül bağıımız var!

Kısa tanım ile klimacıyız. Detaylandırırsak Marmara Bölgesi ağırlıklı olmak üzere, soğutma, ısıtma ve havalandırma yapabilen sistemlerin bakım onarım ve arıza müdahale hizmetlerini verebilme kapasitesine sahibiz. Uzmanlığımız ağırlıklı olarak mekanik sistemler. Bu konuda yetişmiş personellerimiz ile hizmetlerimizi sunmaktayız. Herkesi bekleriz.

Kerim Şahin
İklim Teknik

ProAsist ile kaç yıldır ve hangi alanlarda çalışıyorsunuz?

Benim hikayem biraz daha farklı sanırım. ProAsist ailesinin içinde yaklaşık olarak 10 yıl boyunca sahada çalışarak görev aldım. İşin mutfağından geliyoruz sözünün tam anlamıyla temsilcisiyim aslında. 2020 yılından bu yana da ilişkimiz farklı bir boyut kazandı ve çözüm ortağı olarak devam ediyor. Bağımlılık yaptı galiba :) O yüzden İKLİM TEKNİK olarak ProAsist ile sadece çözüm ortağı ilişkimiz değil, ayrı bir gönül bağıımız var.

YAKINDA AVRUPA'YA DA GİDERSEK ŞAŞIRMAM!

Hem iç hem de dış işleyişi bilen biri olarak ProAsist farkı nedir sizce?

ProAsist'in nasıl evrelerden geçtiğine en yakından tanık olanlardan biriyim. İlk girdiğimde

çalışan olarak, kendimi güvende hissetmemi sağlamıştı. Öner Bey'den o kadar çok şey öğrendik ki. Mesela, verdiğimiz işin hacmi ne olursa olsun mutlak müşteri memnuniyeti sağlanacak. Bu çok önemli bir felsefe. Müşterinizi memnun edemediğinizde işinizi iyi yapamadığınız anlamı taşıyor bizim için. Biz, bu şekilde öğrendik çünkü. Çalışana nezaketi öğrendik, değer vermeyi öğrendik. Yakında Avrupa'ya da hizmet verecek diye düşünüyorum açıkçası. Bu duruma da hiç şaşırmam. O potansiyel, o bakış açısı var çünkü. Güçlü, sektörde belli bir söz sahibi şirket ile çalışmanın keyfi ve konforu çok büyük elbette. Fark, bu bahsettiğim bakış açısında, nezakette. Şimdi ben de elimden geldiğince öğrendiklerimin en mükemmeliğini kendi çalışma arkadaşlarım için yapmaya çalışıyorum.

Yazılımımız PSS ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Sahada görev aldığımız için, ProAsist gibi sektörde yer alan bazı firmalarla görüştüm, çalışmalarımızı derinleştirmek için üzümlere fark ettim ki, birçok şirkette yazılım yok maalesef. Bir şirkette var. Ama çok fonksiyonel değil açıkçası. Bu konuda ProAsist açık ara çok ileride. Müşteri olsam PSS kullanmak isterdim. Her işin resimlerini, kullanılan malzemeleri ve bedellerini, toplam maliyetine kadar görebiliyor olmak büyük bir konfor bence. Sahada görev alanlar olarak, bizi yormayan bir formatı var. Kolaylıkla kullanabiliyoruz. Hızlı olması ise diğer bir avantajı. Kendi performansımızı dahi görebiliyoruz, verdiğimiz hizmetin müşteriler tarafından puanlanması bize art ve eksilerimizi gösteriyor.



%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...

ÖNER ÇELEBİ'DEN MESAJINIZ VAR!

Değerli paydaşlarımız, 11. Yılıni kutlayan Proasist, bugün 20.000'in üzerinde lokasyonda, hizmet sunmaya devam ediyor. Nice 11 Yıllara!



Öner Çelebi
Yönetim Kurulu Başkanı

İzlemek için tıklayınız.

ÇÖZÜM ORTAKLARI

6-7-8 ve 12 Ocak tarihlerinde gerçekleştirdiğimiz, Türkiye'nin her bölgesinden katılım sağlayan Çözüm Ortaklarımız ile 2020 yılını değerlendirdik, 2021 yılının hedeflerini belirledik. Keyifli ve verimli geçen toplantılarımız yıl boyunca devam edecek!

İzlemek için tıklayınız.

YAŞAMA DOKUNAN ELLER

Çözüm ortaklarımız ve mobil ekiplerimiz sahadaki güç kaynaklarımız. Her gün, sahada yüzlerce şirketin yaşamına dokunan, üretimine, işleyişlerine, gelişimlerine katkı sunan bu ellere hak ettiği değeri kazandırmak en büyük hedeflerimizden biri. Çözüm ortaklarımızın sahadaki büyük küçük her mutlu müşteri hikayesi, bizi her gün sahada tekrar tekrar müşterilerimizin yaşamlarına dokunmamız konusunda yüreklendiriyor. 2020 yılı Yaşama Dokunan Eller ödülünü kazanan tüm Çözüm Ortaklarımızı kutluyor, teşekkür ediyor ve başarılarının devamını diliyoruz. İYİ KI VARSINIZ



İzlemek için tıklayınız.



Her koşulda fedakarlık, sabır ve gayretle görev yapan değerli sağlık çalışanlarımızın **14 Mart Tıp Bayramı kutlu olsun!**



Hayata değer katan tüm kadınlarımızın, **8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun!**





Sadece sevgi dolu bir bakış, bir insanın hayatını değiştirebilir.

Sevgiler Günü kutlu olsun!



Malzemeli ve Malzemesiz
Jeneratör Bakımı hizmetleri için
bize ulaşabilirsiniz!



Çanakkale Zaferi'nin 106. yıl dönümünde
tüm şehitlerimizi rahmet ve minnetle anıyoruz.



ProAsist'in çözüm ortakları ve isteyen herkesin yararlanabileceği teknik, yazılım, kişisel gelişim eğitimi ve içeriklerini barındıran eğitim platformu

"ProAsist Teknik Akademi"

şimdi mobil uygulama olarak hayatımızda!



ProAsist Teknik Akademi eğitim süreçleri Mart ayında da devam etmektedir. İlgili eğitimlere etkinlik tarihlerinden sonra da izlenebilmektedir.

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. 

