

E-Bülten

TEMMUZ 2021

PROASİST

TEKNİK HİZMETLER

01

YÖNETİMİN MESAJI

02

PROASİST TEKNİK
AKADEMİ

03

PROASİST SMART
SCREEN

04

MÜŞTERİ YÖNETİMİ
DİREKTÖRLÜĞÜ

06

HİZMETLERİMİZ

07

TİCARİ BİNALAR ve ENDÜSTRİYEL
TESİSLER DEPARTMANI

08

OPERASYON DİREKTÖRLÜĞÜ

10

TİCARİ BİNALAR VE
ENDÜSTRİYEL TESİSLER

12

OPERASYON DEPARTMANI ÇÖZÜM
ORTAĞI / ALPAY ADA TEKNİK

14

HAKEDİŞ DEPARTMANI

16

OPERASYON DİREKTÖRLÜĞÜ

17

BİZDEN HABERLER

Sürekli iyileştirme ile verimlilik ilişkisi yadsınamaz

Öner Çelebi

Yönetim Kurulu
Başkanı



Sevgili Dostlarım,

2021 yılının ilk yarısını değerlendirirken işletmemizin başarısını ve bu başarının sürekliliğini sağlayacak olan çalışma modellerini tekrar ele aldık. Ana odağımız olan müşterilerimizin faaliyet alanlarına yönelik verimliliğinin artmasına nasıl daha fazla katkı sağlayabiliriz diye düşündük. Sektör bağımsız ve sektör özelinde uygulamaya aldığımız aksiyonların başarılı olduğunu gördük.

Malzeme tedarikinde sağladığımız maliyet avantajları, koruyucu ve önleyici bakımların yazılımımız üzerinden takibi, enerji verimliliği için sunduğumuz mühendislik çözümleri, stok ve kontrat yönetimi, teknik personel desteği ile müşterilerimizin iş yükünü hafifletiyor ve aynı zamanda ihtiyaçları öngörerek geleceği de kurguluyoruz. Etkinliğimiz ile ortaya çıkan verimi kıyasladığımızda aldığımız sonuçlar kaynaklarımızı doğru kullandığımızı bize bir kez daha gösterdi.

Bildiğiniz üzere, Japon kültüründe “Sürekli İyileştirme” anlamına gelen Kaizen yönteminde, sürece tüm departmanların katılım sağlaması ve katkı koyması beklenir. Özellikle, üretimdeki süreci küçük ama etkili değişiklikler ile daha iyi hale getirmeyi amaçlar. Daha iyi sonuçlar için, öncelikle proseslerin iyileştirilmesi gerekir. Üretimde prosese öncelik tanır. Bunu yaparken de sorunları fark edebilen ve doğrudan mücadele eden insanları da sürece dahil eder. Küçük değişiklikler ile mevcut işleyişin daha sağlıklı olması amaçlanır.

Bu bakış açısı ile ProAsist'i hayata geçirirken en büyük idealim, bizimle yoldaşlık eden / edecek olan müşterilerimizin teknik ihtiyaçlarını tek elden çözebilen, fayda sağlayan, her anlamda katkı koyabilen bir şirket olmaktır. Hedeflerimize emin adımlar ile ilerlerken, yolculuğumuz sırasında müşterilerimizin yanı sıra, çözüm platformunun tüm üyeleri, çalışma arkadaşlarım ve tabi ki ailem ile beraber ilerlemek bana her zaman güç verdi. Bana eşlik eden herkese sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

YENİ PROJEMİZ İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI!

Şirket olarak yeni bir heyecanın içerisindeyiz. Uzun zamandır, en ince detaylarına kadar düşündüğümüz projemizi hayata geçiriyoruz. Tüm alt yapı çalışmalarını tamamladığımız projemiz için geri sayımı başlattık. Yıl sonuna doğru hayata geçirmeyi planladığımız yeni konseptimiz ile hizmetlerimizi farklı mecralarda da sunacağız. Teknik hizmet sektöründeki deneyimlerimizi daha fazla sayıda insana, mekana, sisteme ulaştırmak için yoğun bir emek harcıyoruz. Detayları bir sonraki bültenimizde paylaşacağım.

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

Sevgi ve saygılarımla.



ProAsist Teknik Akademi 1 yaşında

Bundan tam bir yıl önce aşağıdaki cümleler ile yayın hayatımıza başladığımızı sizler ile paylaşmıştık.

“ProAsist’in kuruluş hedeflerinden biri, müşterilerimizin teknik sorunlarını çözmek, onların zor anlarında yanlarında olmak ve sektörün gelişmesine katkı sağlayarak emeği daha değerli kılmaktır. Bu yaklaşımla her anımız emeğe yatırım yapmak, öğrenmek, öğretmek, bilgiyi paylaşmak ile geçti. Çok uzun zamandır, sektörümüzün vazgeçilmezleri olan usta, teknisyen ve çıraklara düzenli olarak eğitimler veriyor, yetenek ve uzmanlıklarını geliştirmeleri konusunda yardımcı oluyoruz. Eğitime olan yatırımımız hiç bitmedi ve gelişerek devam edecek ...”

Çözüm Ortaklarımızın hizmet alanları ile ilgili konularda eğitimlerini almaları ve yeni teknolojileri sistematik olarak kullanma pratiğini kazanmaları için çıktığımız bu yolculuğumuzdaki ilk yılımızı değerlendirdiğimizde, çok sayıda ve zengin içerikli eğitimlerimizi binlerce kişi ile buluşturmanın mutluluğunu yaşadık. Çalışanlarımızın

Mustafa Güngör
Platform Geliştirme
Direktörü

da farklı içerikler ile gelişimlerine katkı sunduğumuz platformumuzda, aynı dili konuşabilmemiz ve zamanın ruhunu yakalayabilmemiz önemseydiğimiz diğer konu başlığımız.

İTERAKTİF ETKİLEŞİM İLE ÇOK DAHA KEYİFLİ EĞİTİMLER

3 ana başlıkta topladığımız eğitimlerimizin içeriklerini sizlerden gelen taleplere göre güncelledik. Tüm paydaşlarımızı kapsayacak şekilde farklı içerikler hazırladık. Çözüm ortaklarımız ile her ay düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz dijital toplantılarımızı paylaştık. Kütüphane içeriğimizi daha zenginleştirdik ve kullanımınıza açık hale getirdik. Devam eden Pandemi süreci nedeni ile tüm hassasiyetimizi koruyarak, çalışanlarımızın ISG ve İş Güvenliği eğitimlerini platform üzerinden almalarını sağladık.

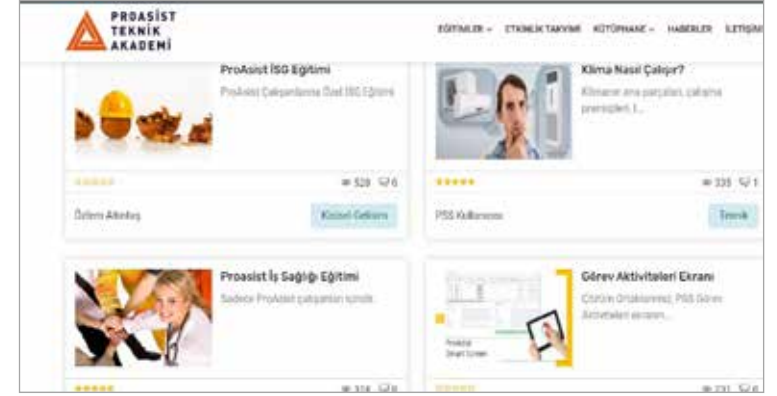
Görsel, işitsel ve yazılı medyada çıkan makalelerimizi ve söyleşilerimizi sizlerin de izleyebilmesi için Haberler sayfamızda paylaşım açıyoruz. En çok gelen sorulardan biri de gün ve saatinde katılım sağlanamayan eğitimlerin tekrar izlenmesi için izlenecek yol oldu. Etkinlik bitiş saati ile birlikte

Eğitimler-> Teknik Eğitimler altında eğitimi bulabilir ve izleyebilirsiniz. Bu zamana kadar toplamda 48 farklı konuda eğitimler verildi. Katılımcılarımızın toplam sayısı 1000 oldu.

ProAsist Teknik Akademi'ye artık mobil cihazlarınız üzerinden de ulaşabiliyorsunuz. Kullanım kolaylığı ile içeriklere hızlı bir şekilde ulaşabilir, zaman ve mekan sınırlaması olmadan izleyebilirsiniz.

Elbette ki yapmak istediklerimiz bunlar ile sınırlı değil. Video kayıtlarımızın yanı sıra canlı ders anlatımları ile interaktif boyuta geçeceğimiz, çalışmalarımızı tamamlamak üzereyiz. Duyurularını yakın zamanda paylaşacağız.

Eğitim birinci önceliğimiz ve bu hiç değişmeyecek. Birlikte nice senelere!





Takip sistemi ile bilgiye erişim kolaylığı

Bu sayımızda sizlere PSS'in farklı modüllerinden bahsetmek isterim. Her iki özellik ile verilen hizmetlerin faturalandırma aşamasında çalışanlarımız, hakkeci ve finans departmanımızın yükünü büyük oranda hafifletiyoruz. Detaylara birlikte göz atalım.

SİSTEM ARKA PLANDA GİRİLEN VERİLERİ OKUYOR

ID	Adı	Contract Type	Status
1001	1001-1001-1001-1001-1001	Contract Type	Status
1002	1002-1002-1002-1002-1002	Contract Type	Status
1003	1003-1003-1003-1003-1003	Contract Type	Status
1004	1004-1004-1004-1004-1004	Contract Type	Status

Sözleşmeler

Müşteri ile yapılan sözleşmeye istinaden parça, işçilik ve bakım ekipmanları ile ilgili fiyatlandırmaları PSS'de sözleşmeler ekranında takip ediyoruz.

Ender Durmaz

Kurumsal Mimari Uzmanı ve PSS Yöneticisi

ID	Adı	Contract Type	Status
1001	1001-1001-1001-1001-1001	Contract Type	Status
1002	1002-1002-1002-1002-1002	Contract Type	Status
1003	1003-1003-1003-1003-1003	Contract Type	Status
1004	1004-1004-1004-1004-1004	Contract Type	Status

Anlaşmalı fiyatlandırma kalemleri maliyet ve satış olarak ilgili sekmelere eklenmektedir. Maliyetler Çözüm Ortaklarının hakkeci ücretleri olarak satış tutarları ile beraber belirtilmektedir. Çözüm ortakları iş emirlerinin kapanışı esnasında fiyatlandırma kalemlerini ekleyecekleri ekrana girdiklerinde ilgili müşteriye ait sözleşme kalemleri öncelikli olarak karşısına çıkmaktadır. Sözleşme dışı fiyatlandırma kalemi eklemesi gerektiğinde sözleşmede dışı seçeneği ile diğer tercihleri görebilmektedir.

Bakım süreçlerinde ana, ara, ağır ekipman bazlı bakımlar bu ekranda fiyatlandırılmaktadır. Müşteri lokasyonlarında bakım anlaşmasına dahil olan ekipmanlar barkodlanarak tanımlamalarının yapıldığını daha önceki bültenlerimizde bahsetmiştik. ProAsist ve ProaAsist Çözüm Ortakları PSS mobil ve web ekranlarında sisteme tanımlanan ilgili ekipmanları seçtiğinde sözleşme ekranına daha önce girilmiş olan ekipman bakım fiyatlamaları otomatik olarak iş emrinde oluşmaktadır.

Satış Faturaları

PSS'de her iş emri kapatıldı duruma getirildiğinde otomatik olarak hakkeci kaydı oluşmaktadır. Hakkeci talebe göre tek tek veya grup olarak müşterimize onaya gönderilmektedir. Onaylanan hakkeci satış fatura talimatı kaydı içerisinde alınarak, finans departmanına satış faturasının kesilmesi yönünde talimat olarak gönderilir.

Finans departmanı kesilen fatura bilgilerini (fatura tarihi, fatura no...) ilgili satış fatura kaydına girmektedir. Müşterimiz kendi PSS hakkeci ekranında hakkecin ProaAsist'in kesmiş olduğu hangi faturaya ait olduğu bilgisini her zaman takip edebilmekte ve istediğinde bu bilgilere ulaşabilmektedir.

ID	Adı	Contract Type	Status
1001	1001-1001-1001-1001-1001	Contract Type	Status
1002	1002-1002-1002-1002-1002	Contract Type	Status
1003	1003-1003-1003-1003-1003	Contract Type	Status
1004	1004-1004-1004-1004-1004	Contract Type	Status

Öncelik bize göre değil, müşterinin talebine göredir!

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

1990 İstanbul doğumluyum. Orta öğretimimi Yeşilköy Anadolu Lisesinde tamamladım. Lisans eğitimime Kadir Has Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümünde %100 burslu olarak devam ettim. Ardından yüksek lisans için Arel Üniversitesi'nin Pazarlama Yönetimi bölümüne kaydoldum.

Teknik hizmetler sektörüne ise 2013 yılında eğitimim devam ederken aile şirketimizde başladım. Elektrik panolarının satışı ve satış sonrasındaki süreçleri ile ilgilendim. Eğitim hayatımda öğrendiklerimi iş hayatıma yansıtarak bünyemize birçok kurumsal firmayı kazandırmayı başardım. Bu sürecin farklı öğretileri oldu. Gelişimime katkısı tartışılmaz.

Çetin Duman
Müşteri Yöneticisi

2016 yılında aile şirketimiz kapandı ve ben kariyerime müşterimiz olan bir firmanın yapmış olduğu teklifi kabul ederek devam ettim. Benzer bir pozisyondaydım ancak bu kez ülkemizin en büyük tekstil firmalarından birinin markalarına ait yeni mağazalarının yapılması ve mevcut mağazalarının ise arıza/bakım hizmetlerini üstlendim. Askerlik görevimi de tamamladıktan sonra yeni bir başlangıç yaparak 2019 yılının Şubat ayında müşteri yöneticisi olarak ProAsist bünyesine dahil oldum.

ŞEFFAFLIK TEMEL İLKEMİZ

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

Elbette, hizmeti talep eden ve hizmeti veren tarafta olmanın getirdiği empati duygusu ile hareket edebiliyorum. Bu durum hem çözüm ortaklarımız hem de müşterilerimiz için büyük avantaj sağlıyor. Sevdığım bir söz vardır. Kötümser insanlar aşağıya baktıkları için kafalarını çarparlar, iyimser insanlar yukarı baktığı için ayakları takılıp düşerler. Gerçekçi insanlar ise önlerine bakar ve duruma göre yol

haritası çizerler. Deneyimlerim bana gerçekçi olmayı öğretti. Bu sebeple müşterilerimi anlamaya, onların işlerini kolaylaştırmaya ve sorun olduğunda çözüme kavuşturmaya çalışıyorum. Genel olarak stresli bir işimiz olduğundan bunu tüm paydaşlar için keyifli hale getirmek bizim elimizde. Diğer taraftan hem müşterinin hem şirketin çıkarlarını korumak gibi oldukça denge ve dikkat gerektiren bir pozisyonda çalışıyorum. Bunu başarıyla sürdürebilmek için her koşulda doğruları söylemek ve dürüst olmak gerekiyor. Güvenilir olabilmek, şeffaf olabilmek bana göre işimizin en temel ilkeleridir.

Gelen talepleri aldıktan sonraki süreçten bahseder misiniz?

Bir talep birkaç farklı yolla bize ulaşabiliyor. Kısaca özetlersek; çoklu lokasyona sahip mağazalar yazılımımız PSS üzerinden talep oluşturuyor. Sürecin takibi açısından kolay olduğu için. Mail ile taleplerini iletmeyi tercih eden müşterilerimiz de var. Telefonla da bildiren, hatta son dönemde uygulamaya aldığımız sesli talep sistemimizden de aktif olarak talep alıyoruz.

Tüm paydaşları içerisinde toplayan ProAsist Çözüm Platformumuz var.

Tüm bu karmaşık süreçleri oldukça basit, şeffaf bir şekilde izlemelerini ve verilen hizmeti değerlendirmelerini sağlıyoruz.

Bizler de talep geldikten sonra önceliğine göre ki bu öncelik bize göre değil müşterinin talebine göredir, planlama yapıyoruz. Eğer teklif iletilmesi gerekiyorsa müşterimize sunar, onay aldıktan sonra işi sahada tamamlarız. Ardından gerekli kontrolleri yapar ve aylık hak edişler halinde müşterimize iletiriz. Onay aldıktan sonra ise faturalandırılmasını sağlarız. Tabi tüm bunlar yaşanırken asıl yarış arka planda, bizim iç işleyişimizde yaşanıyor. Bir talep için teklifi doğru maliyetlerle ve hızlıca iletebilmek, onay aldıktan sonra sahada tamamlamak için bize verilen hedef sürele uyuma çalışıyoruz. Gün içerisinde yapılan telefon görüşmeleri, ofis içerisindeki koşturmalar, yazışmalar hep bunun içindir. Evinize söylediğiniz pizzanın soğuk veya geç geldiğini düşünün. Bu kimsenin hoşuna gitmezdi.

CİRO VE KAR ODAKLI BİR FİRMA DEĞİLİZ

Sektörde ProAsist neyi farklı yapıyor?

Yeni bir ürün veya hizmet oluşturmaya ya da var olan birini geliştirmeye çalışın. İlk düşündüğünüz şey hayatı kolaylaştırmak olurdu. Tabi öncelikle bunu oldukça basit bir hale getirmeniz gerekir. Ancak basite ulaşabilmek yorucu ve zordur. ProAsist Smart Screen ile biz, müşterilerimizin işlerini kolaylaştırıyoruz.

Tüm bu karmaşık süreçleri oldukça basit, şeffaf bir şekilde izlemelerini ve verilen hizmeti değerlendirmelerini sağlıyoruz. En önemli farkımızın bu olduğunu düşünüyorum. Bunlara ek olarak çalışan bir kadromuz ve tecrübeli bir yönetimimiz var. Çözüm ortaklarımız için TFS olarak isimlendirdiğimiz fatura kestikleri an ödemelerini anında alabildikleri bir finans sistemimiz var. Tüm paydaşları içerisinde toplayan ProAsist Çözüm Platformumuz var.

Bence en değerli ve önemlisi PTA yani ProAsist Teknik Akademi var. Bu sisteme bağlanarak eğitimlere katılabiliyorsunuz. Tüm bu yapıyı düşündüğünüz de ProAsist'in sadece ciro ve kar odaklı bir firma olmadığını hemen anlayabilirsiniz. Birlikte gelişmek, öğrenmek ve paylaşarak büyümek mümkün. Biz, bunu başardık, farkımız bu.

SEKTÖRDE STANDART MUTLAKA SAĞLANMALI

Teknik Hizmetler sektörünün en büyük sorunu/eksikliği sizce nedir Çetin Bey?

Bence en büyük sorun bu sektörün paydaşlarının birlikte hareket etmemesidir. Öncelikle bakım fiyatları konusunda bu sağlanmalı. Müşterilerimiz Bakım-Onarım hizmeti satın almak istediğinde şartnamelerini hazırlayıp istekli firmalara gönderiyorlar ve bunu teklif veya ihale usulüyle sonuçlandırıyorlar. Şartları sağlayabiliyorsanız kazanmak için yapılması gereken rakiplerinizden daha düşük fiyat vermektir. Ben bunun doğru olduğuna inanmıyorum. Asgari limitler olmadığı sürece her zaman daha düşük fiyat veren bir firma çıkacaktır. Diğer bir konu ise sektör çalışanlarının standartları. Sektörün lokomotifleri kadrolarını oluştururken ve çözüm ortağı yapılmasında buna dikkat etmeliler diye düşünüyorum. Belki yetki ve derecelendirme konusunda devletin de bu konuda çalışmaları ileride karşımıza çıkabilir. Tüm bunlar sağlandıktan sonra hem sektör çalışanları hem firmalar gelirlerini arttırabilecek, çalışma standartları oluşturabilecektir.

Son olarak bana güvenerek ProAsist'e kazandıran Yönetim Kurulu Başkanımız sayın Öner Çelebi'ye, desteğini ve güvenini hep hissettiğim direktörüm sayın Abdullah Kuter'e, bülten için emek veren ve değer verip bu yazıyı okuyan herkese teşekkürlerimi sunarım.

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
Basınçlı Kaplar
Baca Gazı Analizi
Lift, Asansör vb.
Kaçak Akım Röle Testleri

Teknik İşletme Hizmetleri

Elektrik
Mekanik
Sıhhi Tesisat

TİCARİ BİNALAR ve ENDÜSTRİYEL TESİSLER DEPARTMANI

Teknik kadro etkili bir cihaz performans izleyicisi olmak zorunda

ProAsist olarak farklı sektörlerde ve hacimlerde faaliyet gösteren geniş bir müşteri portföyümüz bulunmakta. Her müşterimizin beklenti ve taleplerine karşı aldığımız aksiyonlar farklılık gösteriyor elbette. Endüstriyel bir tesis ile perakende mağazasının risk faktörlerinin aynı olmadığını hatta aynı sektörde varlık gösteren ve farklı lokasyonda bulunan tesislerin bile kendine özel riskleri barındırdığını biliyoruz. Bu farklılıklar kuruma özel çözümler bulunması yolu ile çözümleniyor.

Endüstriyel tesislerde gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerden biri de teknik hacimlerde bulunan sistemlerin kendilerinden beklenen performansta tutulmasıdır. Teknik İşletme hizmetleri bundan 10 yıl önce salt personel temini gibi algılanırken, operasyon hizmet kalitesinin önemi çok daha sonra anlaşıldı. Belirlenen SLA-KPI'lar ile birlikte işi yapacak ekibe/ yüklenici'ye sorumluluk verilmesi tercih edilir hale geldi.

SİZ BİZİM İŞİMİZİ YAPARSANIZ BİZ NE YAPACAĞIZ?

Bir önceki sayıdaki yazımızda, sistem bakımlarının neden yapılması gerektiği ile ilgili tarihçeyi özetlemeye çalışmıştık. Teknik personel temini için de aynı süreçlerden geçti sektörümüz. Görüşmeye gidilen, hizmetin anlatıldığı her müşteri adayımızın ilk sözü “Siz, bizim işimizi yaparsanız biz ne yapacağız?” Bilgi eksikliğinin

getirdiği tedirginlik sözlere yansıyor. Kolay olmadı elbette yaptığımız işin mutlaka müşterimiz tarafından da kontrol altında olması gerektiğini, bu hizmetin kilit taşı olduklarını anlatmak. Şimdi ise günümüzde personel temini hizmeti çok daha farklı boyutta. İşletme personeli ile bakım hizmetlerini veren personellerinin ayrıştırılması birçok açıdan optimizasyonu da sağlamış oldu.

ENERJİ YÖNETİMİNE ODAKLANMIŞ TEKNİK PERSONEL

Teknik İşletme hizmeti veren personellerin giderleri, enerji maliyetlerine göre çok küçük bir yüzde. Zaman içerisinde anlaşıldı ki, enerji yönetimine odaklanmış teknik personellerden oluşan ekip oldukça önem arz ediyor işletmeler için. Bu durum yasa ile de düzenlendi. Enerjinin etkin kullanılması, israfının önlenmesi, maliyetlerinin ekonomi üzerindeki yükünün hafifletilmesi ve çevrenin korunması için enerji kaynaklarının ve enerjinin kullanımında verimliliğin artırılmasına ilişkin usul ve esasları yürürlüğe girdi.

Öyle ki Resmi Gazete’de

- Enerji tüketen ekipmanların enerji tüketim düzeyleri ile ilgili bilgileri içeren belge
- Binalarda yaşam standardı ve hizmet kalitesinin, endüstriyel işletmelerde ise üretim kalitesi ve miktarının düşüşüne yol açmadan birim hizmet veya ürün miktarı başına enerji tüketiminin azaltılması
- Enerji tüketen ekipmanların verimliliklerinin izlenmesi, bakım ve kalibrasyonlarının zamanında yapılması gibi başlıklar ile yerini aldı.

Bu tür çalışmaları sahada gerçekleştirecek olan teknik personellerin sayısı, nitelikleri, eğitimlerinin ne kadar değerli olduğu şüphesiz. ProAsist olarak eğitimin sektörümüz için çok önemli olduğunu fark edeli uzun yıllar oldu. Bu konuda gerek Teknik Akademimiz aracılığı ile gerekse staj imkanları ile katkı koymaya devam ediyoruz. Sahadaki çalışma arkadaşlarımız sektörün güç kaynakları. Her gün, sahada yüzlerce şirketin yaşamına dokunan, üretimine, işleyişlerine, gelişimlerine katkı sunan bu ellere hak ettiği değeri kazandırmak en büyük hedeflerimizden biri.





Yapıyı kurmak kolay olmadı

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

Yüksekokul Endüstriyel Elektronik mezunuyum. Sektöre girişim 2014 yılında, DemirDöküm'de, Kurumsal Hizmetler Bölümünde Ankara Bölge Sorumlusu olarak işe başlamam ile oldu. Daha sonra 2017 yılında ProAsist ile yollarımız kesişti. Aslında ProAsist DemirDöküm'de çalışırken partner firmamızdı, elektrik ile ilgili tüm konularda birlikte çalışıyorduk. Bu nedenle yabancılık

çekmedim. Ancak burada hizmet alanları çok daha fazla idi, bu iş kollarını da öğrenerek iş tecrübeme tecrübe kattım. ProAsist'te daha çok sahada Çözüm Ortaklarımızın yanında olma şansı yakaladım.

Bu da benim için işimi doğru yapabilmem için çok önemli bir katkıydı.

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

Ankara Bölgemiz oldukça geniştir. Ankara ili ile birlikte toplam 15 ildeki tüm saha operasyonundan sorumluyum. Bu illerde her yetkinlikte ayrı Çözüm Ortaklarımız bulunuyor. Bu yapıyı kurmak kolay olmadı.

**Her yetkinlikte
ayrı
Çözüm
Ortaklarımız
bulunuyor.**

Mehmet Gökhan Yelken

Ankara
Bölge Yöneticisi

Doğru ekip ile düzgün ve hızlı ilerlersiniz

Sürekli şehirler arası ziyaretler yaparak ProAsist'i en doğru ve dürüst şekilde temsil edecek, çalışmalarını bu çizgide sürdürebilecek Çözüm Ortakları bulmak için çok çalıştık. Bulduklarımızı denedik, gözlemledik, denetimlerden geçirdik, çizgimiz dışında olanlarla başta yollarımızı ayırdık, aynı bakış açısında olduklarımızla da halen yıllardır çalışıyoruz. Çözüm Ortaklarımız ile sürekli iletişim halindeyiz. Benim en önem verdiğim konulardan biridir iletişim. Onların şirketimize bağlılığını görünce ne kadar doğru bir iş yaptığımızı görüyor, emeklerimizin karşılığını aldığımızı düşünüyorum.

TALEPLERİ HIZLI KARŞILAMAK ZORUNDASINIZ

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

Aslında eskiye göre bu sorunlar azaldı, mevsim şartları uzun yıllardır bu bölgede değişiklik gösteriyor. O bildiğimiz Ankara ayazı yok artık. Bölgemizde bulunan müşterilerimizde ısıtma cihazları diğer bölgelere göre daha fazladır. Bizim bölgemizde klima ile ısınmak pek mümkün değildir. Ankara Bölgesi kış mevsimine

geçişlerde diğer bölgelere göre oldukça yoğundur. Bir de soğuğu sevmeyen bir millet olduğumuzu düşünürseniz, talepleri oldukça hızlı karşılamak zorundasınız. Çok şükür ki yaygın ve yetkin Çözüm Ortağı yapımız ile sorun yaşamıyoruz.

Gelen talepleri aldıktan sonraki süreçten bahseder misiniz?

Müşteri taleplerimizi hızlı bir şekilde karşılayan ve iş emrine dönüştüren çok başarılı ve özverili çalışan bir Planlama ekibimiz var. Bu vesileyle hepsine ayrı ayrı teşekkür etmek istiyorum. İş emirleri Çözüm Ortağımıza düşer düşmez benim tarafta süreç başlıyor. Burası en keyifli süreç benim için. Eğer kadronuz iyi ise, Çözüm Ortaklarınız doğru ekipler ise, işleriniz çok düzgün ve hızlı ilerliyor. Siz işinizi ne kadar doğru yaparsanız, doğru orantılı olarak iş sayılarınız da artıyor. İnsanlara iş istihdamı sağlamak beni çok mutlu ediyor.

Çözüm Ortaklarımızın etkin PSS kullanımı bu işin püf noktası. Çözüm Ortağının PSS kullanımı sayesinde yapılan işi anlık kontrol edebiliyor, sahadaymış onların yanındaymış gibi denetleyebiliyorum. Çözüm Ortağı hakediş, faturalandırma tüm sürecini yazılımdan takip ediyoruz.

İlk senelerde Çözüm Ortaklarına PSS kullanımı konusunda ne kadar zorlandığımızı hatırlıyorum da... Şimdi inanın onlar için de yazılım olmazsa olmaz oldu. Böyle sistemsel çalışmaya alıştılar, seviyorlar. Yaptıkları işleri PSS'den sonradan görebilmeyi, ekiplerini kontrol etmeyi, hakedişlerini takip etmeyi seviyorlar, artık PSS onlar için de tercih sebebi olmaya başladı. Bununla gurur duyuyorum.

HER KOŞULDA YANLARINDAYIZ

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

ProAsist'te işe ilk başladığım dönemde, Ankara dışında bir ilden çok acil bir talep gelmişti. Bölgedeki Çözüm Ortaklarımız planlı işlerdeydi, iptal edemiyorduk. Ama mağazaya da acil geçmemiz gerekiyordu. Yapacak bir şey yoktu, iş başa düşmüştü, atladım arabaya Ankara'dan kendim gittim mağazaya, tüm sorunları da giderdim. Laf aramızda müşterimizden de teşekkür yazısı almıştık. Böyle bir aksiyon almamız Çözüm Ortaklarımızı da çok mutlu etti. Ne kadar büyük bir firma olduğumuzu, Çözüm Ortaklarımızın ve müşterilerimizin her zaman her koşulda yanlarında olduğumuzu gösterdik. Bu mutluluk paha biçilemezdi.



Yapmadığın atışların %100'ünü kaçırırsın

Gerek özel hayatımızda gerekse iş hayatımızda unutamadığımız olaylar ve kişiler vardır. Kimilerini yüzümüzde tebessüm ile kimilerini de farklı duygular ile anarız.

Çok uzun yıllar önce, staj yapmak için kapısını çaldığımda, bana söylediği ilk şey “Saatin güzelmış” oldu. Anlam veremediğimi yüz ifademden anlamış olmalı ki devam etti. “Bizim işimiz de zaman yoktur. Ne zaman ne olacağı belli olmaz. O yüzden kolundaki saati boşa takmış olacaksın. Hiçbir işe yaramayacak” “Farkındayım” dedim ama dediğime ben bile inanmadım...

Tülay Gülensoy

Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler
Proje Yönetmeni

Staj bitti, mezun oldum ve kadrolu çalışan olarak aynı kurumda devam etme kararı aldık sevgili hocam ile. Çok şanslı olduğumu o zamanlar da biliyordum. Bana söylediği, öğrettiği her şey hala aklımda. Zekası, adaleti, espri kabiliyeti, bitmek bilmeyen öğrenme sevdası, yeni fikirlere olan yaklaşımı, emir vermeden taleplerini belirtmesi, güçlü sosyal ilişkileri...

20’li yaşlardaki tecrübem, onun iş hayatında LİDER olarak tanımlandığını anlamama yetmemiştir elbette. Şimdi ise, Pandemi nedeni ile herkes kendi LİDER’i olmak durumunda kaldı. Profesyonelliğin gerektirdiğini yapan, sorumluluklarının bilincinde olan, birisinden direktif almadan işlerini takip eden ve raporunu yazarak üstlerine bilgi veren durum oluştu.

Herkes kendi lideri derken bu süreçten bahsediyorum. İnisiyatif almak, şirket adına en doğru kararı verebilmek için hızlı düşünen, çözüm üretebilen bir bakış açısına sahip olundu. Zaten satış odaklı çalışan insanların, uygun satış stratejileri geliştirmesi kendilerinden beklenen bir durumdur. Bu süreci iyi kullanan kişiler süreci doğru yönettiler.

Pandemi sürecinin bir diğer önemli katkısı ise, değişim yönetiminde oldu.

Değişim için verilen en yalın tanım, süregelen bir olayın yeni ve farklı bir şekil haline gelmesidir. Pandemi sürecinin yeni çalışma disiplinlerini de beraberinde getirmesi ile birlikte, dijital altyapısı, insan kaynakları departmanı ve kurum kültürleri oturmuş şirket çalışanları bu yeni duruma hemen uyum sağladı. Hazır olmayan şirketlerde ise kaos hakim oldu.

Değişim sadece organizasyon değişiminde değil, değişimlerin çalışanlar tarafından da gerçek anlamda içselleştirilmesini de kapsıyor. Tersî durumda, zaman kaybı, verimlilikte düşüş ve şirkete katma değer sağlayan çalışanların kaybı ile sonuçlanacaktır.

Wayne Gretzky’nin dediği gibi. Yapmadığın atışların %100’ünü kaçırırsın. Değişime karar vermek, süreçleri organize etmek, heyecanı hissetmek ve cesaret ile aşılamayacak bir şeyin olmadığını hepimiz öğrendik. Bir sonraki sayıda buluşmak üzere.



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



39 yıllık tecrübe sahibi olmak büyük titizlik gerektiriyor.



Hasan Ada
Alpay Ada Teknik

ProAsist adına, Ankara'da ilk mağaza kurulum ve söküm işlemini biz gerçekleştirdik. Bunun yanı sıra Yaşama Dokunan Eller ödülünü yine ilk alan servislerdeniz. Bu değeri görmek motivasyonumuzu da arttıyor hali ile.

Firmanız ve faaliyet alanlarınızdan bahsedermisiniz?

Firmamız 1982 yılında Ankara'da faaliyete geçti. Alpay Ada Teknik olarak Demirdöküm Yetkili Servis olarak çalışmalarımıza başladık. Çok uzun yıllar kombi ağırlıklı çalıştık. Gelen talepleri de göz ardı etmek istemedik sadece kombi hizmetleri ile ilerlemeyelim, hizmet kalemlerimizi çoğaltalım istedik. Deneyimlerimizi, daha fazla kurum ile buluşturalım diye düşündük. Zaman içerisinde İklimlendirme Sistemleri ile Elektrik Sistem Bakım ve Onarım hizmetlerini de vermeye başladık. Bununla da yetinmedik hizmet yelpazemizi daha da genişleterek, Uygulama Hizmetleri ve İnşai İşlerde de hizmet vermeye başladık. Ekip sayımızı da bu büyümeye paralel olarak genişlettik. Kuruluşumuz Ankara olduğu için işlerimizin yoğunluğu da hali ile İç Anadolu Bölgesinde. Bölge dışında da büyük ölçekli hizmet talepleri olduğunda iş programımızı ayarlayıp farklı şehirlere de gidiyor ve hizmetlerimizi sunuyoruz.

39 YIL BOYUNCA SEKTÖRDE VARLIK GÖSTEREBİLMEK KOLAY OLMAMIŞTIR...

Elbette, kolay olmadı. Çok çalıştık ve inanır mısınız hiç yorulduğum dediğimi hatırlamıyorum. Uykusuz kaldık, eve gidemediğim zamanlar da oldu, olmadı değil. Hep özverili bir şekilde çalıştık. Bize işlerini emanet eden ve temsil ettiğim kurumu mahcup etmemek için çok mücadele ettim. Belirttiğiniz gibi bunca yıl ayakta durmak, hele ki teknik gibi hassas bir sektörde fazlasıyla zorlayıcı. Büyük titizlik gerektiriyor her şeyden önce. Bilgi gerektiriyor,

tecrübe gerektiriyor, deneme yanılma yöntemi ile yapamazsınız. Kusura bakmayın cümlesinin söyleneceği son sektördeyiz. Bizim sektörde bu cümle geçersiz!

Adım adım ilerlemelisiniz. Kurulumun ayrı bir safhası var, devreye almanın apayrı. Ama sistemi devreye aldığınızda ve sorunsuz bir şekilde çalıştığını gördüğünüzde o an dünyalara bedel. Ne yorgunluk kalıyor ne de uykusuzluk.

TÜRKİYE GENELİNE YAYILMIŞ BÜYÜK BİR AİLE PROASİST

Sizin tarafınızdan bakıldığında nasıl bir ProAsist görüyorsunuz?

2017 yılından beri tüm faaliyet alanlarımızda ProAsist ile aktif olarak çalışıyoruz. ProAsist hizmet sektöründe güçlü, aktif, başarılı ve aynı zamanda Türkiye geneline yayılmış büyük bir aile yapısına sahip. Müşterilere olan yaklaşımı, ilgisi ve yaptığı işin arkasında duran güçlü bir yapısı var. Güvenilir ve son derece şeffaf duruşunuz zaten başarıyı da beraberinde getiriyor. Sahada aktif görev aldığımız için bunu çok rahatlıkla söyleyebiliyorum. Gerek gözlemlerim gerek diğer firmalar ile olan iletişimimden dolayı görünen büyük resim bu şekilde. Çok rahatlıkla şunu söyleyebilirim ki, farklı firmalara da zaman zaman hizmet veriyoruz ancak ProAsist'i bu sektörün en iyisi ve en güçlüsü olarak görüyoruz. Bu aile içinde olmaktan Alpay Ada Teknik olarak mutluyuz.

OPERASYON DEPARTMANI ÇÖZÜM ORTAĞI
ALPAY ADA TEKNİK

Tüm ProAsist çözüm ortaklarına çağrımızdır. Yazılımı kullanın hayatınızı kolaylaştırın...



PSS İLE İŞLERİMİZ KOLAYLAŞTI

Yazılımımız PSS ile ilgili düşüncelerinizi paylaşabilir misiniz?

Aslında bir önceki sorunuza verilecek cevabı burada vermiş olayım. Diğer firmalardan ProAsist'i ayıran ve farklı kılan bir diğer özelliğiniz de yazılımınızdır. PSS kullanmaya başladığımızdan bu yana, iş kolaylığı, düzen, tertip ve eskiye yönelik verdiğimiz bütün hizmetlerimizi görebiliyor olmamız, hayat kolaylaştırıyor. En çok yararlandığım özelliği ise geçmişe yönelik süreç sorgulama. Her işin resimlerini, kullandığımız malzemeleri ve bunların bedellerini görebiliyor olmak büyük bir konfor sağlıyor bizlere. Kullanım kolaylığından da bahsetmek isterim. Yormuyor

bizleri. Bizim sahada iken beklemeye pek tahammülümüz olmaz açıkçası. Zamanla yarışırız. İş bitimi belgeleri yüklerken ya da geçmişe yönelik bir iş sorgularken hızlı olması büyük bir avantaj. En iyisi de kendi performansımızı dahi görebiliyor olmamız. Verdiğimiz hizmetin müşteriler tarafından puanlanması bize art ve eksilerimizi gösteriyor. Tüm ProAsist çözüm ortaklarına çağrımızdır. Yazılımı kullanın hayatınızı kolaylaştırın...

Daha kaliteli bir iş birliği için önerileriniz nelerdir?

Doğru yerde doğru işi yapmalıyız. Müşteriye kaliteli bir hizmet vermeliyiz. Vermiş olduğumuz hizmetin iyi olması, düzgün ve dürüst olması her iki taraf içinde kaliteyi artırmaktadır. İş birliğimizi kuvvetli olması için bunlar şarttır. Daha sonra ise, aktif olarak ikili ilişkiler (eğitim, toplantı, değerlendirme, sorun çözümleri yapılması) kısacası aile bağımızı daha da güçlendirir isek müşterilerimiz kaliteyi uzakta aramayacaktır.

Müşterilerimiz için en hızlı ve en doğru hizmeti verme anlayışına sahibiz...



Tuğba Şen
Hakediş Uzmanı

Tuğba Hanım, kendinizden bahsetmenizi rica etsek, neler söylemek istersiniz?

1990 senesinde Bursa'da doğdum. 2008 yılında %100 burslu olarak başladığım İstanbul Arel Üniversitesi Muhasebe Bilgi Sistemleri bölümünden, 2013 yılında Fakülte ve Bölüm Birincisi olarak mezun oldum. Aynı zamanda Bankacılık ve Finans bölümünde yan dal yaptım. Üniversite hayatım boyunca iş hayatına hazırlık olması adına, birçok ürünün satış danışmanlığını yaptım. Kurumsal firmalarda stajlarımı tamamladım.

Profesyonel iş hayatıma, 2014 yılında INGBANK'ta Bireysel Bankacılık Satış Yetkilisi olarak başladım.

Fakülte ve bölüm birincisi olarak mezun olmak gurur verici elbette. Sistemli çalışma ile başarı kendiliğinden geliyor. Bu süreçteki katkıları için aileme bir kez daha teşekkür ediyorum.

2017 Kasım ayında ise ProAsist ailesine katıldım. O tarihten beri Hakediş Uzmanı olarak hizmet vermekteyim.

Departmanınız diğer departmanlarla sürekli iletişim halinde. Maliyet, satış, takip, onay mekanizması derken işinizi sizden dinlemek isteriz.

Her ne kadar işimiz sayılarla ve kapalı kapılar ardında da olsa aslında çok fazla insanla temas halindeyiz. ProAsist'in tüm departmanları ile koordineli olarak çalışmaktayız. Temas etmediğimiz departman yok, hatta bazen temas etmediğimiz müşteri bile.

Hakediş Uzmanı olarak, çok aşamalı bir süreçten geçiyoruz. Servis ekibimizin vermiş olduğu hizmetin tamamlanmasının ardında;

PSS ekranı üzerinden işin içeriğini

Malzeme kullanımı

Servis formlarını

Maliyetlerini

Görsellerini ve gerek duymamız halinde de sözleşmelerini inceliyoruz. Olası eksiklik halinde ise eksikliğin giderilmesi için ekip arkadaşlarımızdan destek ricasında bulunuyoruz.

Bunun yanı sıra, ayın belli dönemlerinde ilgili müşteriler ile hakedişlerini paylaşmak; gerekli durumlarda müşteriler ile gerek birebir gerek diğer iletişim kanalları ile bir araya gelerek mutabakatı yapıp faturaların kesilmesini sağlıyoruz. İtiraz ve iade süreçlerini yönetmek; üst yönetim için raporlama yapmak gibi çalışmalarımız da bulunmaktadır.

Tabii bütün bunları yaparken müşterilerimiz için en hızlı en doğru hizmeti verme anlayışına sahibiz. Operasyon ekibi tarafından tamamlanan işin en hızlı ve en doğru şekilde nakide dönüştürülmesi önemli. Bütün çalışmamız bu yönde devam etmekte.

Hakediş departmanı için ay belli döngülerden oluşur tabiki en yoğun zamanlarımız; ay ve yıl kapanışları. Tüm departmanların süreçleri hakedişte sonlanıyor, nihai olarak muhasebe departmanı ile organize olarak faturalar kesiliyor.

TEKNOLOJİ VE İNSAN GÜCÜNÜN MEYVESİ BAŞARI OLDU

Anladığımız kadarı ile en büyük enstrümanınız PSS. Sistem üzerinden ilerliyor olmanız önemli ancak kontrol sürecini yönetmek ayrı bir dinamik.

PSS; iş hayatımızın büyük bir parçasını oluşturuyor. Yokluğunda çok zor bir iş sürecimiz bulunmaktaydı. Her ne kadar dikkatli ve özenli çalışıyor olsak bile sıkıntılarımız oluyordu. Günümüzde çoğu şey artık teknoloji, ancak her şey otomasyon değil. İnsan gücünün bu departmandaki önemi büyük. Teknoloji ve insan gücü birleşince ortaya çıkan sonuç ise başarı.

Benim hayat felsefem; mutluluk



PSS'in gelişim sürecinde yer almak departmanımız için önemliydi. ProAsist ailesine katılmam ile birlikte sürecin içinde aktif olarak rol alma şansı yakaladım. Hem gelişim hem de gelişime katkıda bulundum. Bu, gerçekten bulunmaz bir nimet. Şimdiye kadar ki birikimlerimi, iş kültürümü, samimiyetimi aktarabildiysem ne mutlu bana.

"Annelik" sizin yeni statünüz. Bu konudaki duygularınızı paylaşır mısınız?

Çok farklı bir heyecan, yeni bir yolculuk. 2020; aslında dünya için apayrı bir yıl olurken, benim için ekstra başka zorluklar ve aynı zamanda da bir mucize getirdi. 6 Ocak'ta 2. kez kanser tanısı aldım ve bunu öğrendiğimde henüz 19 haftalık hamileydim. Zorlu bir süreç başladı bizim için. 24. haftada bebeğim ile birlikte bir ameliyat geçirdik. Tedaviye başlamak için, 34. haftada erken doğuma gittim. 28 gün boyunca bebeğim

Biz buzdağının görünmeyen yüzüyüz. İşimiz dikkat, özenli çalışma, planlama ve çok iyi ajanda takibi istiyor. En önemlisi de iyi bir takım oyuncusu olmalısınız.

yoğun bakımda kaldı. Ben de bu süreçte tedavi oldum. Azmettik ve zafere ulaştık. Sonunda kollarımda bir mucize vardı.

Çalışan anne olmak; tabii ki çok zor ama Pandeminin bize getirdiği bir güzellik; evden çalışma. Sanırım bu durumdan mutlu olmayan yoktur, en çok da biz anneler. Hem işimi en iyi şekilde yapıyor; kariyerime devam ediyorum hem de bebeğimin büyüme sürecindeki hiçbir anı kaçırmıyorum.

Tüm bunları yaşarken hayata tutunmak ve pozitif olmak çok önemli. Ama en önemlisi; eş desteği.

Benim hayat felsefem; Mutluluk. Stefan Zweig'a ait özümsemediğim bir söz var, paylaşmak isterim. "İnsana mutluluk kadar sağlık katan bir şey yoktur ve en büyük mutluluk da bir başka insanı mutlu etmektir."

Umut
Gelecek

Ay Sonu
Stres

İlyas Keskin
İyi Kalpli ve Anlayışlı Yönetici

Evden Çalışma
Mutluluk

Başarı
Azim ve Kararlılık

Finans
Hayatım

İşlerin daha sağlıklı yönetilebilmesi ve şeffaflık anlayışı sonucu PSS sistemi kuruldu.

ProAsist ile kaç yıldır çalışıyorsunuz? Hangi pozisyonlarda görev aldınız?

1979 Trabzon/Sürmene’de dünyaya geldim. Eğitimimi de Trabzon’da tamamlayıp çalışma hayatıma başladım. İlerleyen yıllarda İstanbul’da çalışır iken 2012 yılında ProAsist ile yollarımız keşitti ve bu zamana kadar da firmamın zincirinin bir halkası olarak devam etmekteyim. ProAsist’te teknisyen olarak başladığım çalışma hayatıma şu an süpervizör olarak devam ediyorum.

Şu an ki görevinizi biraz daha açar mısınız? Müşterilerinize sağladığınız katkıları, verdiğiniz desteklerden bahsedelim isteriz.

Süpervizör olarak öncelikli görevimiz sahada yapılan işlemlerin uygunluğunu kontrol etmektir. İş öncelikle şirketimizin PSS sisteminden kontrol ediyoruz. Kontrol esnasında, yapılan işin kalitesi, kullanılan malzemenin uygunluğu, fiyatlandırmaları, işin zamanında yapılıp yapılmadığı gibi kriterleri öncelikli baz alarak geniş kapsamda inceliyoruz. Bu esnada PSS sistemine çalışma ile ilgili yüklenen görsellerden destek alıyoruz. Takıldığımız ve görsellerden çözümleyemediğimiz sorunlar olur ise yerinde denetleme yaparak işin kaliteli bir şekilde müşterimize teslim edilmesini sağlıyoruz. Böylelikle operasyonun sağlıklı işlemesine yardımcı oluyoruz. Gelebilecek şikayetlerin bir nevi önüne geçip müşteri memnuniyeti sağlamaya çalışıyoruz. İşin çözümlenmesinde sıkıntı yaşanıldığında, karşılıklı tecrübeye dayalı bilgi paylaşımlarında bulunarak mağduriyetlerin giderilmesine destek oluyoruz.

İlk çalışmaya başladığınız zamanlardaki ProAsist ile şimdiki ProAsist arasındaki ne gibi farklar var? Neler değişti, gelişti?

2012 yılında çalışmaya başladığım ProAsist, belli başlı birkaç müşteriye hizmet veren bir firma idi. Kendi personellerimizden kurulu 35 mobil ekip ile hizmet veriyorduk. Fakat yıllar geçtikçe hizmet verdiğimiz müşteri ağımız genişledi ve mobil ekiplerimiz ile bu taleplere yetişememeye başladık. Bunun neticesinde bünyemize çözüm ortaklarımızı katmaya başladık. İşlerin daha sağlıklı yönetilebilmesi ve şeffaflık anlayışı sonucu da PSS sistemi kuruldu. Bu sistem hem bizim hem çözüm ortağımızın hem de müşterimizin kullanımı ile kocaman bir çınara dönüştü. İstedikimiz her türlü bilgiye ulaşabileceğimiz, en ufak detaylarına dahi hakim olabileceğimiz bir sistem. Bizim gözümüz, kulağımız, elimiz. Ulaşılamayana yakın edebilen bir sistem.

Gerek sahada gerekse merkez ofisteki çalışmalarınız sizin kişisel gelişiminize nasıl bir katkı sağladı? Sahada çalışmak çok farklı ve zevkli bir durumdu. Yeni insanlarla iletişim kurmak diyalogumuzu geliştirmemize yardımcı oldu. İş çeşitliliği mesleki bilgi dağarcığımızın büyümesine vesile oldu. Her konuda artı kazanabildiğimiz bir iş. Ofis ortamına geçtiğimde ve yapılan işleri kontrol etmeye başladığımda sahadan edindiğim bilgiler, çözümlemeler benim bir adım daha öne çıkmama vesile oldu. Çünkü yapılan işleri daha önce kendim yapıyordum. Zorluklarını, çözümleme yöntemini, risklerini ve buna benzer birçok sorunu birebir yaşamış ve çözümlemeye dair bilgileri edinmiştim. Böylelikle saha ile operasyon arasında köprü kurup her iki ucun ortada buluşmasına yardımcı olabiliyorum.

Ahmet Biber
Süpervizör





%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...

Özel temizleyiciler ile yapılan bakımlar, alerjik reaksiyon, lejyoner hastalığı gibi sağlık problemlerinin oluşmasını engeller. Yapılan bakım ile sisteme ait kompresör ve fan motoru gibi maliyeti yüksek parçaların arızalanması ihtimali minimum seviyeye düşürülür ve yüksek maliyetlerin önüne geçilir. Tesislerde üretime yönelik çalışan iklimlendirme cihazlarının periyodik bakımları üretim kapasitesini artırır.





Mayıs Uzaktan Eğitim Planı

İletken Özellikleri ve Çeşitleri	Kablo Özellikleri ve Çeşitleri
Eğitim Tarihi 6.05.2021 - Saat 12.30	Eğitim Tarihi 20.05.2021 - Saat 12.30

Hizmet İçi Davranış ve İletişim

Eğitim Tarihi
27.05.2021 - Saat 12.30

Eğitim Kaydı ve Üyelik için;
<https://teknikakademi.proasist.com.tr/>




20 Mayıs 2021
Perşembe günü
“Kablo Özellikleri ve Çeşitleri”
eğitimi verildi.

27 Mayıs 2021
Perşembe günü
“Hizmet İçi Davranış ve İletişim”
eğitimi verildi.

27 Mayıs 2021
Perşembe günü
“İletken Özellikleri ve Çeşitleri”
eğitimi verildi.



Kaçak Akım Röleleri elektrikten kaynaklanan iş kazaları ve yangınların engellenmesinde önemli rol oynar. Bilgilendirmelerimize devam ediyoruz, bizleri takip etmeye devam edin.



Kompansasyon Panosu Bakımı Neden Yapılır?

Bakım, kayıpları artıran reaktif gücü minimize eder. Sistemin güç faktörünün cosφ'ı düzeltilmesi sağlar. Güçümüz şartlarında işletmenin toplam gücünün %20'si oranında reaktif kullanımı vardır. Bu oran kapasite kullanım hakkı bulunmaktadır. Bu oran değerler aştığında işletmeler tüketimleri emrinin tamamını cezalı öderler. Kondansatörlerin arıza yapması ve zamanla kapasite kaybına uğraması engellenir. Harmoniklerin ya da fazlarında kalan sarı gerilimin neden olduğu darbe akımları engellenir. Gerilim düşmesine ve elektrik arızalarının önüne geçilir. Kondansatörlerin elektrik dayanımları kontrol edilmelidir.

Kompansasyon Panosu Bakımı kayıpları artıran reaktif gücü minimize eder. Bilgilendirmelerimize devam ediyoruz, bizleri takip etmeye devam edin.



Sözleşme yenilemelerimizi duyurmaya devam ediyoruz. Hizmet veren tüm ProAsist ekibine ve çözüm ortaklarımıza başarılar dileriz.



Okul - Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli' protokolümüzü yeniledik. Eğitime olan yatırımlarımız hiç bitmedi, bitmeyecek.



Sözleşme yenilemelerimizi duyurmaya devam ediyoruz. Hizmet veren tüm ProAsist ekibine ve çözüm ortaklarımıza başarılar dileriz



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!



Sonsuz sevgileri ile her zaman yanımızda olan, gücümüze güç katan tüm annelerimizin

**9 Mayıs
Anneler Günü
Kutlu Olsun.**



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. 

