E-Bülten

EKİM 2022

PROASİST

TEKNİK HİZMETLER

içindekiler

01 YÖNETİMİN MESAJI

02 PROASİST TEKNİK AKADEMİ

03 PROASİST SMART SCREEN

05 PROASİST ONLINE MARKET

06 HİZMETLERİMİZ

07 OPERASYON DİREKTÖRLÜĞÜ

11 PROJE YÖNETİM DİREKTÖRLÜĞÜ

13 TİCARİ BİNALAR VE ENDÜASTRİYEL TESİSLER DEPARTMANI

15 ÇÖZÜM ORTAKLARIMIZ

16 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

19 MR USTA

20 NETWORKING

23 BİZDEN HABERLER

“Yurdumuzu dünyanın en mâmur ve en medenî memleketleri seviyesine çıkaracağız.”

Mustafa Kemal Atatürk

Sevgili dostlarım,

ProAsist olarak, Atatürk’ün 10.yıl nutkundaki bu sözleriyle gösterdiği hedef doğrultusunda ülkemizin yol almasına 12 yıldır destek olduğumuzu bilmek göğsümü kabartıyor.

İşimiz, yaşam mühendisliği... Şirketlerin teknik alt yapılarını sürekli güçlendirerek, yaşamlarını kesintisiz sürdürmelerini sağlıyoruz. Sadece günü kurtarmıyoruz, aynı zamanda ihtiyaçları öngörerek geleceği de kurguluyoruz. Türkiye’nin 81 ilinde, 500’den fazla çözüm ortağımızla müşterilerimizin işini yaşıyor, yaşatıyoruz. Bu açıdan değerlendirdiğimde, ince ince kurduğumuz sistemlerle ülkemizi ileri taşımak için üzerimize düşeni yaptığımıza, ulu önderimiz Mustafa Kemal Atatürk’ün bize bıraktığı emanete sahip çıktığımıza inanıyorum.

Emeğimize, yüreğimize sağlık…

Öner Çelebi
Yönetim Kurulu Başkanı

Ama daha yapacak çok işimiz var!

Atamızın ve silah arkadaşlarının kanları ve canlarıyla kurdukları cumhuriyetimiz sayesinde bugün aziz vatanımızın topraklarında özgürce dolaşıyor, özgürce fikirlerimizi paylaşıyor, işimizi yapıyoruz. Bugün alnımız ak, başımız dik, göğsümüzü gere gere “Ben Türküm” diyebiliyorsak bu, yine onların sayesinde. Haklarını ödeyemeyiz!

Cumhuriyet sayesinde kazandıklarımızı, cumhuriyetimize ve cumhuriyet değerlerine sahip çıkarak, bu güzel vatanın temelini oluşturan 6 ana ilkeyi sağlamlaştırarak devam ettirebiliriz.

Biz cumhuriyetçi olduğumuz kadar, milliyetçiyiz, halkçıyız, devletçiyiz, laikiz ve inkılapçıyız!

Güçlü ve müreffeh bir Türkiye için, ülkemizi kalkındırmak için bilimin, aklın yolundan ayrılmadan hiç durmadan çalışmamız, yaptığımızı daha iyi yapmanın yollarını bulmamız gerektiğini biliyoruz. Ancak Atamızın “Gençliği yetiştiriniz. Onlara ilim ve irfanın müspet fikirlerini veriniz. Geleceğin aydınlığına onlarla kavuşacaksınız,” sözlerinde belirttiği gibi diğer önemli görevimiz yeni nesli yetiştirmek. Evet, asıl görevimiz, onun fikirlerini, onun duygularını anlayan, hayat ve başarı için akıl ve ilmin rehberliğini kabul eden, onun bıraktığı emaneti bilimle daha da yukarı taşıyacak gençler yetiştirmek…

Atamızın izinde, yeni nesillere özgürce yaşayacakları bir vatan, daha ileri taşıyacakları bir bayrak bırakmak için ProAsist ailesi olarak var gücümüzle çalışıyoruz. O’nun ve silah arkadaşlarının dünyada eşi benzere olmayan bir mücadele sonrasında kurdukları cumhuriyeti koruyup yaşatma sorumluluğunun bilinciyle hareket eden bir topluluğun parçası olmak benim için büyük bir onur.

Atamızın da dediği gibi Türkiye’yi muasır medeniyetler seviyesine çıkarmak için ‘muhtaç olduğumuz kudret, damarlarımızdaki asil kanda mevcuttur!’

Sevgili Dostlarım,

Cumhuriyetimizin kuruluşunun 99. yıl dönümünde ProAsist olarak birlikte çok şey başardık diyebilmenin mutluluğuyla 29 Ekim Cumhuriyet Bayramımızı yürekten kutluyorum.

Başta Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere, Cumhuriyeti bizlere armağan eden bütün kahramanlarımızı, canını veren tüm şehitlerimizi, kanı dökülen gazilerimizi rahmet, minnet ve şükranla anıyorum.

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

Sevgi ve saygılarımla.

Eğitime ve gelişime olan yatırımımız artarak devam edecek.

Einstein'ın dediği gibi:
"Başarılı olmaya değil, değerli olmaya çalışın"

Çünkü zaten yarattığınız değerle, başarı da gelecektir.

Değerli olmak, başkaları için değer yaratmayı gerektirir. Değer yaratmak için de kişisel gelişim vazgeçilmez. İşte bu mantık zincirinin gerek özel hayatlarımızda gerekse iş hayatında başarının sırrı olduğuna inanıyorum.

Hedeflediğiniz başarıya ulaşmak için değer verdikleriniz, birlikte çalıştıklarınız, meslektaşlarınız, gelecek nesiller, ülkemiz, dünyamız kısacası başkaları için değer yaratma konusunda kafa yormanızı öneririm. Kafa yordukça kendinizi nasıl geliştirdiğinize, hayatınızın nasıl değiştiğine, başkalarının hayatına nasıl dokunduğunuza inanamayacaksınız.

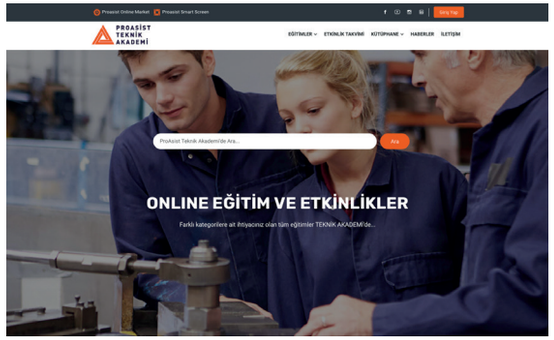
Bu bakış açısıyla hareket ettiğimizde müşterilerimiz için daha başka nasıl değerler yaratırız sorusuna cevap ararken, gerek kişisel gerekse şirket açısından ihtiyacımız olan gelişim alanlarımızı tespit edebiliriz. Bu alanlarda kendimizi geliştirdiğimizde müşterimizin işini geliştirmesine de yardımcı oluruz. Onlar için yarattığımız bu değerle, onlar da başkaları için değer yaratırlar.

Zaten başarı da bu değil mi?

SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜRÜRKEN ÇALIŞANLARIMIZIN KİŞİSEL VE KARİYER HEDEFLERİNİ DESTEKLİYORUZ

Yaptıkları işi kolaylaştırarak başkalarının hayatına dokunan bir şirketiz. 2010 yılından bu yana sektörü dönüştürmek, iyileştirmek ve yukarılara taşımak için çalışıyoruz.

Her bir çalışanımızın kendi kişisel ve kariyer hedeflerini gerçekleştirmesinin bu farkı yaratabilmek konusunda ne kadar etkili olduğunu biliyoruz. Gelişim, kendini tanımakla, güçlü ve zayıf yanlarını bilmekle başlıyor. Çalışanlarımıza kendilerini tanıyabilecekleri, geliştirebilecekleri, kendilerini ortaya koyabilecekleri bir çalışma ortamı yaratıyoruz. Mevcut rolleri için değişen gereksinimlerine yönelik gerekli becerileri kazanmalarına, gerektiğinde yeni bir işi yapabilmeleri için yeni beceriler öğrenmelerine destek oluyoruz. Çünkü yeni beceriler edindikçe, proaktif bir yaklaşım ve uzun vadeli bir bakış açısı kazanırsınız. Kendinizde değişim başladığında, çevrenizde değişimi başlatmak için stratejik düşünmeye başlarsınız. Engelleri, kısıtlamaları görmek yerine fırsatları görürsünüz, hatta fırsatları kendiniz yaratırsınız. Harekete geçersiniz. Yaparsınız!



İşte bu nedenle çalışanlarımızın ve sektörümüzün gelişimi için eğitim ve bilgi birikimimizi paylaşmak her zaman önceliğimiz oldu. Sadece teknik hizmet portföyümüzü sürekli zenginleştirmekle kalmıyoruz, aynı zamanda tüm müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve sektörün farklı ihtiyaçlarını da öngörerek eğitimler geliştiriyoruz.

ProAsist Teknik Akademi aracılığıyla bilgi birikimimizi paylaşarak çalışanlarımıza ve çözüm ortaklarımıza zengin içerikler sunuyoruz. Dijital akademide, tüm sektör çalışanları, zaman ve mekan sınırlaması olmadan eğitimleri alabiliyor ve sertifikalar ile kariyerlerinde ilerleme kaydedebiliyorlar. Çalışanlarımız yeni beceriler öğrenerek yeni sorumluluklar alabiliyorlar.

En büyük hedefimiz, teknik hizmetler sektörünü sürdürülebilir itibar sağlayacak şekilde dönüştürmek ve el emeğine değer katmak. Bu nedenle eğitime, gelişime olan yatırımımız artarak devam edecek.

Mustafa Güngör
ProAsist Yönetim Kurulu Üyesi
Omega Grup Genel Koordinatörü

PROASİST SMART SCREEN

Çözüm ortaklarımız için yenilenmeye devam ediyoruz

Müşteri Yazılım Entegrasyonları

Müşterilerimizin yazılımları ile PSS arasında köprü kuruyoruz... Son olarak perakende sektöründen ve finans sektöründen 2 müşterimizin yazılımları ile entegrasyon işlemlerini gerçekleştirdik.

Entegrasyon ile her iki platform arasında bir nevi robotik süreçler oluşturularak yazılım üzerindeki işlemlerin hızlıca karşı tarafa aktarılması sağlanmaktadır.

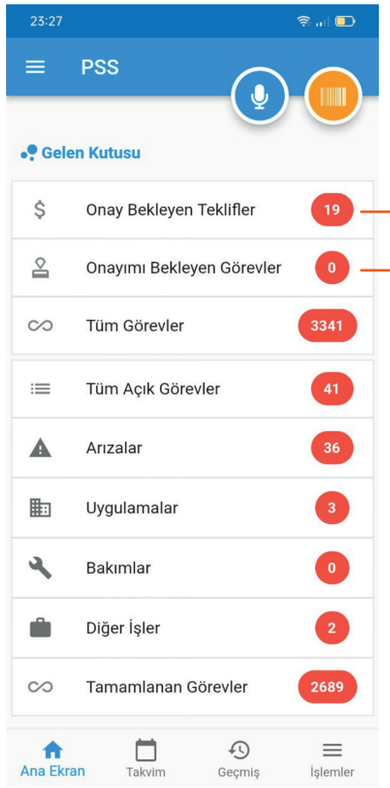
Kazanılan zaman ile personeller sahadaki teknik konulara daha çok odaklanarak iş verimliliklerini ve performanslarını artırmaktadır.

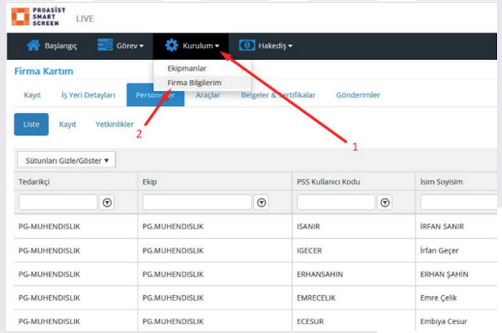
Ender Durmaz
Kurumsal Mimari Uzmanı ve PSS Yöneticisi

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.





Çözüm Ortakları 'Firma Bilgilerim' Ekranı

Çözüm ortaklarımız için yeni bir ekran tasarladık…

Çözüm ortaklarımız "Firma Bilgilerim" ekranında iş yerleri ile ilgili detayları girebilecek, PSS i kullanacak personellerini bu ekrandan yönetebilecekler. Firma araç bilgileri, firma belgeleri gibi detayları bu ekranda kayıt altına alabilecekler. Ayrıca ProAsist tarafından kendilerine gönderilen t-short, pantolon, polar, ayakkabı gibi ürünleri bu ekrandan takip edebilecekler.

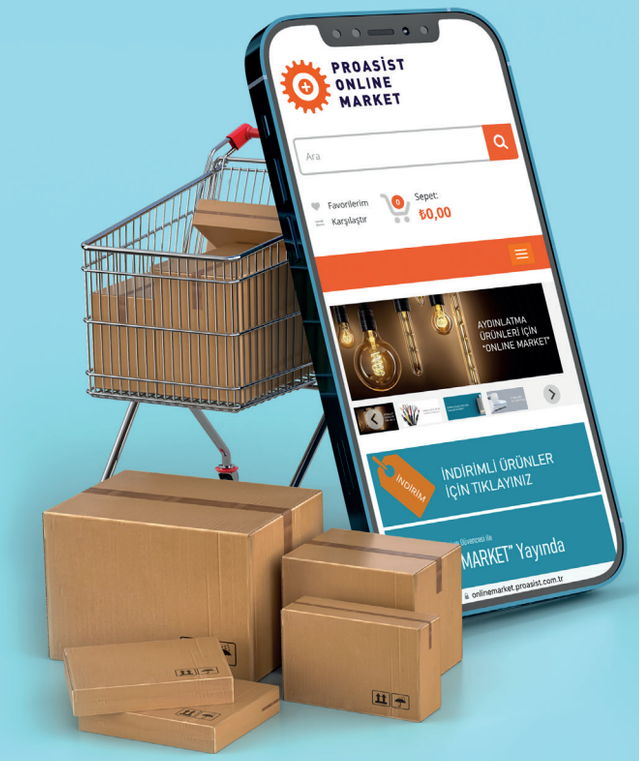
Özellikle "Personeller" sekmesinde artık kendi PSS kullanıcılarını ve şifrelerini oluşturabilecektir. İşten ayrılan personelleri kendisi ilgili ekrandan pasif duruma alabilecektir.

Personellerine ait mezuniyet bilgilerini, ünvanlarını, tüm yetkinlik bilgilerini, giysi bedeni, ayakkabı numarası vs. gibi bir çok bilgiyi bu ekrandan girebilecek ve takip edebilecekler.

ProAsist Smart Screen
İlk 6 Ay Değerlendirmesi

PROASİST ONLINE MARKET

ProAsist Online Market ile çözüm ortaklarımızın yanındayız!



Müşterilerimizin yaşayan şirketler olduğuna inanıyoruz. Zamanla yorgun düşüp yıprandıklarında yaşamlarını sürdürebilmeleri için onların teknik altyapısını sürekli güçlendirerek işin verimliliğini ve sürdürülebilirliğini sağlıyoruz. Bugün, sıradan teknik hizmet firması olmanın ötesine geçtik ve müşterilerimizin iş sürekliliğini sağlayan kesintisiz bir güç kaynağına dönüştük.

Kesintisiz güç kaynağı olmanın empati gerektirdiğine ve empatinin çalıştıramayacağı sistem, tamir edemeyeceği arıza, açamayacağı kapı, gideremeyeceği ihtiyaç, üretemeyeceği enerji, çözemeyeceği sorun ve mutlu edemeyeceği müşteri, iş ortağı ve çalışan olmadığına inanıyoruz. Bu bakış açısıyla 2021 yılında hayata geçirdiğimiz ProAsist Online Market ile ihtiyaç anında çözüm ortaklarımızın müşterilerimize en hızlı çözümü, en uygun koşullarda ve en yüksek kalitede sağlamasına destek veriyoruz.

PROASİST ONLİNE MARKET İLE HERKES KAZANÇLI

Her gün, Türkiye'nin dört bir yanından gelen elektrik arızaları, mekanik problemler, yeni mağaza inşaatları, klima bakımları, farklı marka ve yaşta ürünler, tamamlanan, geciken, yeniden sıkıntı çıkaran işler için çözüm ortaklarımız yüzlerce ekip ile küçük ya da büyük birçok hizmet veriyor. Bazen küçük bazen büyük bütçeler harcanıyor. Gerek çözüm ortaklarımızın gerek müşterilerimizin işlerinin sürekliliği sağlarken bütçelerini de rahatlatmak, zamandan kazandırmak için ProAsist Online Market çözüm ortaklarımızın ihtiyaç duydukları ürünleri avantajlı fiyatlar ve koşullarda sunuyor, kapılarına kadar ulaştırıyoruz.

ProAsist Çözüm Platformu kullanıcıları, elektrik, mekanik gibi işlerde sıklıkla kullanılan birçok malzemeyi ve ayrıca klima, kombi gibi ürünleri de ProAsist Online Marketten kredi kartı ile ya da havale yaparak alabiliyorlar. Dilerlerse mevcut cari hesap alacaklarına mahsuben de satın alma yapabiliyorlar.

Kısacası ProAsist Online Market'i aktif kullanmak herkes için her açıdan avantajlı. Çözüm ortaklarımız ihtiyacına hızlı şekilde ulaşıp hem zamandan hem bütçeden hem iş yükünden tasarruf ederken, müşterilerimizin işi kesintiye uğramamış oluyor.

KULLANICI DOSTU PLATFORM

ProAsist Online Market (POM) avantajlarından yararlanmak için çözüm ortaklarımızın tek yapmaları gereken PSS kullanıcı adı ve şifreleri ile siteye giriş yapmak. PSS ekranlarında çalışırken POM logosuna tıklanarak siteler arasında tekrar giriş yapmaya gerek kalmadan rahatlıkla geçiş yapılabiliyor.

POM avantajlarından yararlanmak için:

https://onlinemarket.proasist.com.tr

1 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

2 Mekanik / HVAC Sistemleri

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

3 Kestirimci Bakım Hizmetleri

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

4 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

5 Teknik İşletme Hizmetleri

- Elektrik
- Mekanik
- Sıhhı Tesissat

PROASIST

‘Uzun yıllardır yapmış olduğum bu görevde kadın olmanın zorluğunu değil tam tersi avantajlarını yaşadığımı düşünüyorum.”

Emel Hanım merhaba, ilk olarak sizi tanıyabilir miyiz? Ne zamandır çalışıyorsunuz?

1976 Tokat doğumluyum. Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Evliyim. 15 yaşında bir oğlum var. Evde 2 tane, sokaklarda ise onlarca kedim var. Şu anda en büyük hobim sokak hayvanları ile ilgilenmek. Bütün boş zamanımı onlar için daha fazla ne yapabilirim araştırarak geçiriyorum. İnanmazsınız ama sokak hayvanlarının sevgisinin işime bile katkısı oldu; günün bütün stresini, olumsuzluklarını onlarla atıyor, işime konsantrasyonumu attırıyorum. Bu vesileyle dünyayı paylaştığımız dostlarımızın günü olan 4 Ekim Hayvanları Koruma Günü’nü tüm okurlarımıza hatırlatmak, bu konuda farkındalık yaratmak isterim.

Çalışma hayatıma DemirDöküm A.Ş.’de Satış Sonrası Hizmetler Yöneticiliğinde başladım. Bu bölümde uzun yıllar görev aldıktan sonra yine aynı firmada yeni kurulan Kurumsal Hizmetler Bölümüne geçiş yapıp yaklaşık 8 yıl kadar da bu bölümde bölüm yöneticiliği yaptım. 2017 yılında ProAsist ile yollarımız kesişti. 2017 yılından itibaren de ProAsist’te Operasyon Direktörlüğü görevini yürütmekteyim.

Bugün iş hayatında kadınların yeri konusunu ele almak istiyoruz. Erkek egemen bir sektörde çalışıyorsunuz. Bu sektörde kadın olmanın zorlularını yaşıyor musunuz?

Yapılan araştırmalar gösteriyor ki; yönetimde daha fazla kadın çalışanı olan şirketler, erkek yöneticilerin egemen olduğu şirketleri geride bırakıyor. Kadınların daha mükemmeliyetçi ve sorgulayıcı yapıya sahip olmaları, şirketin imajı, çalışanların refahı vb. konulara daha fazla odaklandıkları ve farklı birçok konuda “iyi” olma eğiliminde oldukları sonucuna ulaşılıyor.

Kadınların iş dünyasının her alanına katılımı artık şirketlerin itibarında doğrudan etkili. Aslında istatistikler de kadın çalışanların her alanda şirketlerin potansiyelini daha da güçlendirdiğini gösteriyor. İşte bu nedenle kadının gücüne önem veren şirketler her yıl kadın çalışan oranlarını artırıyor.

Teknik hizmetler sektörü ise, kısa bir süre öncesine kadar erkek egemen bir sektör iken şimdi ise birçok alanda olduğu gibi kadın çalışan ve yönetici sayısının azımsanmayacak kadar fazla olduğu bir sektöre dönüştü. Ne mutlu bize. Açıkçası ben uzun yıllardır yapmış olduğum bu görevde kadın olmanın zorluğunu değil tam tersi avantajlarını yaşadığımı düşünüyorum. İşime aşık birisiyim.

Emel Ada
ProAsist Operasyon Direktörü
ve Yönetim Kurulu Üyesi

PROASİST

“Kadınlar kendi yollarını bulur; yeter ki engellenmesinler”

ProAsist’te çalışmaya başlamadan herhangi bir tereddüt yaşadınız mı?

Aslında ProAsist’i tanıyordum. Eski firmamdayken ProAsist ile partner olarak çalışıyorduk. Yine de tereddüt yaşamadım dersem yalan olur. 20 yıla yakın çalıştığım firmadan ayrılıp yeni bir başlangıç yapacaktım, neler ile karşılaşacağımı bilmiyordum. Ancak bu karamsar hava çok kısa sürdü. Herkes bizi o kadar sıcak karşıladı ki. Bir de Yönetim Kurulu Başkanımız Öner Çelebi ile yapmış olduğum ilk görüşme, Öner Beyin vizyonu, hayalleri, bana “Tamam Emel, olman gereken yer burası!” dedirtti. Yanılmamışım…

Şu anda nasıl bir çalışma ortamı var? ProAsist’in toplumsal cinsiyet eşitliği yaklaşımını nasıl buluyorsunuz?

ProAsist sıradan bir teknik hizmet firması değil. Bu farklılığı şirketimizin her kademesinde hissediyorsunuz. “Biz” in “Ben” den büyük olduğunu tüm çalışanlar benimsemiş durumda. Şu anda 32.000 lokasyona hizmet veren bir firmayız. Böyle bir işi üstlenmek için elbette işini seven, çalışkan, deneyimli ve kararlı bir ekibe ihtiyaç vardır. İşte sahip olduğumuz bu ekiple ve anlayışla müşterilerimizin memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak en önde gelen hedefimizdir. Ben de böyle bir ekibin parçası olduğum için gurur ve onur duyuyorum.

Şirketimizin her departmanında hatta Çözüm Ortaklarımızda bile en az erkek çalışan sayısı kadar kadın çalışanımız var. Yeterli mi, asla... Bu durum sadece sektörümüzde değil, maalesef ülkemizde kadının iş hayatına katılımı halen arzu edilenin çok gerisinde. ProAsist olarak kadın istihdam oranının artmasını çok önemsiyoruz.

Kadınların çalışma hayatında daha fazla olması için sizce ne yapılmalı?

TÜİK’in Mart 2022 tarihli yayınına göre; 2021 yılında Türkiye nüfusunun %49,9’unu kadınlar, %50,1’ini erkekler oluşturmuş. Yine aynı raporda kadınların istihdam oranının erkeklerin yarısından daha az olduğu görülmüş.

Kadın istihdamının önündeki en büyük engel toplumsal olarak kadına biçilen roller bence. Toplumda kadının ilk önce eviyle, çocuklarıyla ve ailesiyle ilgilenmesi erkeğin ise ilk önce evin maddi ihtiyaçlarını karşılaması gerektiği asil görevleri olarak bilinmektedir. Kadın ve erkeğe verilen bu sorumluluklar nedeniyle kadınlar çalışma hayatında ikinci planda yer almaktadır. Kadının iş hayatı açısından kendisini ifade etmesi uzun zaman almıştır. Hepimiz biliyoruz ki kadınların güçlenmeleri; daha istikrarlı ve adil toplumların oluşmasına, yaşam kalitesinin yükselmesine ve güçlü ekonomiler inşa edilmesine katkı sağlayacaktır.

Kadınlar, işe devam etmek ve iş yaşamlarında daha verimli olmak için özellikle annelik döneminde daha fazla desteğe ihtiyaç duyuyor. Bunun yanı sıra esnek ve evden çalışma da önemli bir destek olabilir. Çoğumuzun artık çalışmak için ofiste olmamıza gerek yok. Özel sektör olarak bu alandaki farkındalığımızı artırmalıyız.

İş yaşamına çocuk sahibi olmak ya da başka özel nedenlerle ara vermiş iş kadınlarının tekrar çalışma yaşamına katılımının arttırmalıyız.

Çok beğendiğim bir sözü paylaşmak istiyorum. Kadınlar kendi yollarını bulur; yeter ki, engellenmesinler...

PROASİST

Koşulları iyi tahlil etmemiz, çalışma saatlerini müşterimizin çalışma düzenine göre ayarlamamız gerekiyor.

İlknur Özdemir
Ege ve Akdeniz Bölge Yöneticisi

İlknur Hanım merhaba, ilk olarak sizi tanımak isteriz, kendinizden bahseder misiniz?

ProAsist ailemize 8 yıl önce katıldım. İlk görevim, Müşteri İlişkileri Departmanında oldu. Bu departmanımızda mevcut müşterilerimize sözleşme çerçevesince hizmet verdim. Anlık taleplerini karşılayarak köprü vazifesi gördüm. Çok keyifli ve bana farklı deneyimler katan bir süreçti. Ardından son 5 yıldır, büyüyen organizasyonumuz ile beraber Ege ve Akdeniz Bölgesinde yerleşik düzene geçerek Bölge Yöneticisi olarak çalışıyorum. Öncesinde ise 10 yıl, iklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren distribütör firmada teknik servis sorumlusu olarak görev aldım.

Görev ve sorumluluklarınızdan bahseder misiniz? Gelen talepleri aldıktan sonra nasıl bir süreç izliyorsunuz?

Bölge yöneticisi olarak sorumluluk alanımız bir hayli geniş ve çalışmalarımızın her aşamasını farklı bölümlerle ortak yürütüyoruz. Müşterimizin talebi planlama departmanımıza düştüğü an itibari ile hızlı bir sürece giriyoruz. Öncelikle, Planlama Departmanımız ile talebin karşılanacağı gün ve saati belirliyor ve işin kapsamına göre hangi çözüm ortağımıza yönlendireceğimize karar veriyoruz.

Program yapıldıktan sonra izinler alınıyor ve işe start veriyoruz. Bu aşamada denkleme müşterimizin temsilcisi örneğin, mağaza müdürü, banka güvenlik ya da teknik sorumlusu da giriyor. Ardından, çözüm ortaklarımız ile hizmetin verilmesini sağlıyoruz.

ProAsist olarak hayat geçirdiğimiz uygulamalar ve teknolojiler, iş süreçlerinize nasıl katkı sağlıyor?

Sektördeki başarımızın en önemli faktörü ProAsist yazılımımız. Tüm şirket departmanlarının farklı modüllerini kullandığı PSS hem bizim hem müşterimizin lokasyonda yapılan tüm işlemleri anlık, görselleri ile takip edebilmemizi sağlıyor. Bu büyük bir konforu ve kaliteyi de beraberinde getiriyor. Örneğin, gelen arıza bir aydınlatma arızası ise çözüm ortağı kaçta lokasyona gitti, gittiği anda arıza giderildi mi, parça mı gerekli, teklif mi verilmesi gerekiyor anında görebiliyoruz. Yazılıma gerekli tüm yüklemeleri mobil telefonlar üzerinden işleyebilmemiz de büyük bir esneklik sağlıyor.

Bunun yanı sıra, mesela talebin geldiği lokasyon bir mağaza şubesi olabilir ve çalışma yapabileceğimiz saatler kısıtlı olabilir. Bu yüzden koşulları iyi tahlil etmemiz, çalışma saatlerini müşterimizin çalışma düzenine göre ayarlamamız gerekiyor.

ProAsist'in sektörde farklı yaptığı nedir?

En sevdiğim ve gurur duyduğum farklarımızdan biri de kadın çalışanımızın sektördeki

PROASIST

“Sektördeki başarımızın en önemli faktörü ProAsist yazılımımız”

diğer firmalardan daha fazla olması, her departmanımızda üst yönetim de dahil farklı kademelerde kadın çalışanlarımız olması.

Bir diğer farkımız ise değişime, dönüşüme, gelişime açık olmamız. İlk işe başladığımda, ağırlıklı olarak elektrik ve mekanik sistemlerin bakım onarım ve arıza müdahale hizmetlerini veriyorduk. Şimdi ise 125 farklı hizmet çeşidimiz var. Personel bulundurma suretiyle teknik işletme hizmetleri, izolasyondan boyaya, masa menteşe montajına kadar inşaatla ilgili her türlü onarım ve uygulama hizmetlerini gerçekleştirebilme kabiliyetine sahibiz. Talepler o kadar artış gösterdi ki uygulama departmanı kurduk.

Değişim aslında bakış açımızda oldu. Süreci, bir bütün olarak gördük, bu şekilde bakmayı öğrendik.

Bu değişim iş yapış şeklimize ve yaklaşımımıza yansıdı. Bu değişimi sadece ProAsist çalışanları olarak düşünmemek lazım. Ürün ve hizmet aldığımız çözüm ortaklarımız ile bu değişimi yaşamak istedik. Yaşama dokunan eller olduklarını fark etmelerini istedik. Hala daha bu dönüşüm sürüyor, uzun yıllar da sürecek.

Bunun yanında kullandığımız yazılım da bize çok büyük bir katma değer sağlıyor. Müşterilerimiz kendi programına entegre edip, takip edebiliyor.

Ege ve Akdeniz Bölgesi’nde faaliyet göstermenin zorlukları var mı? Diğer bölgelere nazaran artıları ve varsa eksileri neler?

Her bölgenin kendine göre kolaylıkları ve zorlukları vardır elbette. Ege ve Akdeniz sıcak iklimleri ve turizm bölgesi olmaları sebebiyle iş yoğunluğu daha çok olan bölgeler. Özellikle yaz aylarında talep çok yoğun oluyor. Bayram tatillerinde büyük şehirlerimiz sakin geçirirken, bölge il ve ilçelerimde yoğunluk 2 kat artıyor. Ayrıca, bölge olarak hizmet verdiğimiz ilçelerin merkez lokasyonlara uzaklığı, trafik yoğunluğu, dış alan çalışmalarımızın hava sıcaklığı sebebiyle gündüz zor olması gibi sebeplerle birçok işimizi gece planlamak zorunda kalıyoruz,

Son olarak bizimle paylaşmak istediğiniz, operasyon sırasında başınızdan geçen, unutamadığınız bir anınız var mı?

20 yıldır bu sektörde olunca birçok anı birikiyor. Hoşuma giden anılardan biri de yine bir gece çalışması ile ilgili. Sabaha karşı iş bitince, mağazada işin başında duran kadın personelin taksiyle evine dönmesine servisimizin gönlü razı olmamış, onu evine kadar bırakmış. Ertesi gün bu personel beni arayarak gösterdiğimiz samimiyet ve destek için teşekkür etmişti.

PROASİST

“İnandığım şeyi severek yaptığım bir meslek hayatının içindeyim.”

Ebru Tunç
Mimar

9 Ağustos 1994 yılında İstanbul’da dünyaya geldim. İstanbul Altınbaş Üniversitesi İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümünden 2017 yılında mezun oldum. Eğitim hayatımın neredeyse çoğu döneminde gerçekten severek yapacağıma inandığım ve şu an inandığım şeyi severek yaptığım bir meslek hayatının içindeyim.

Ne kadar zamandır ProAsist’te görev yapıyorsunuz?

Mayıs 2018 ‘den beri .

“Hayali hayata geçiriyoruz.”

ProAsist’teki görevinizden bahseder misiniz? Mimar olarak iş akışınız nasıl?

ProAsist Proje Departmanı bünyesinde iç mimar olarak görev yapıyorum. İş akışımız tarafımıza bir talep ulaşması ile başlıyor. Bunun ardından müşterimizle görüşüp, isteklerini öğrenir ve gerekiyorsa yapılacak işin saha ziyaretini gerçekleştiririz. Anlaşma sağlandıktan sonra işin başından sonuna kadar gerekli tüm teknik ve tasarımsal dokümanları ekiplerimizle birlikte yerinde uygularız. Süreç tamamlandıktan sonra da teslimini gerçekleştiririz. 2 boyutlu projeleri 3.boyutlu hale getiriyoruz. Yani hayali hayata geçiriyoruz.

Projeleri hayata geçirirken hangi departmanlarla birlikte çalışıyorsunuz? Koordinasyon ve takip konusunda ekiplerle nasıl bir çalışma sistemi yürütüyorsunuz?

Departman olarak, yaptığımız uygulamalarda işi çözüm ortaklarımızla birlikte yürütüyoruz. En başında iş programlarımızı belirleyip uygulamalarımızı bu programa göre yapıyoruz. Günlük tutulan görsel ve yazılı raporlarımızla işin süreçlerini sağlıklı şekilde takip edebiliyoruz. Bu kontroller bize, önümüze çıkabilecek çoğu negatif duruma erken müdahale imkanı sağlıyor.

PROASIST

“ProAsist’in oturmuş sistemi ve işinin ehli çözüm ortaklarımız da işimizi çok kolaylaştırıyor.”

“ProAsist Smart Screen uygulamamız sürecin hızlı ve doğru takip edilebilmesini de sağlıyor ve bizi sektörde farklı kılıyor.”

ProAsist’in sektörde fark yaratan yöntemleri, iş yapış modelleri var mı? ProAsist neyi farklı yapıyor diye sorsak?

ProAsist’in en önemli farkı, iş süreçlerini ProAsist’e özel bir dijital uygulamayla yani ProAsist Smart Screen (PSS) üzerinden yürütmesi. Müşteri talepleri, programlama, bütçe ve süreç yönetimi gibi birçok fonksiyonu bir araya toplayan uygulamamız sürecin hızlı ve doğru takip edilebilmesini de sağlıyor ve bizi sektörde farklı kılıyor.

Projeyi uygularken sizi en çok zorlayan, unutamadığınız projeniz hangisi?

Uygulamalara başlamadan önce hangi iş olursa olsun her zaman net uygulama projeleriyle işe başlamak isteriz. Belirsiz projeler bizi uygulama esnasında çoğu zaman daha da geriye atar. Yeni konsept ve netlik kazanmadan başlatılan projelerde kararsızlıklar en yorucu konudur. Bu tip çalışmaların işin ve ekibin kalitesini düşürdüğüne inanırım. Bu durumu yaşadığım birden fazla projem oldu ama bir örnek vermem gerekirse aklıma yeni konsept uygulaması yaptığımız bir banka şubesi geldi. Tüm ekip olarak unutamadığımız bir proje olmuştu. Yine de müşterimizle iş birliği içerisinde, hayallerindeki dünyayı planlanan zaman içerisinde gerçekleştirmek için elimizden gelenin en iyisini yapıyoruz. ProAsist’in oturmuş sistemi ve işinin ehli çözüm ortaklarımız da işimizi çok kolaylaştırıyor.

Peki anımsadığınızda sizi gülümseten, unutamadığınız bir projeniz var mı?

En unutamadığım proje meslek hayatına başladığım ilk ay aldığımız proje. Kendime güvendiğim ama ne için kendime güvendiğimi henüz bilemediğim, bana tecrübe katan ilk projem… Nelerle karşılaşacağımı bilmeden günlerce heyecanla çalıştığımı, uyurken bile rüyamda görmeye devam ettiğimi hatırlıyorum. Şimdi geri dönüp baktığımda tüm bunlar beni gülümsetiyor.

PROASİST SMART SCREEN

“Sürdürülebilir farklı yönetim modelleri ile teknik işletme hizmeti sunuyoruz!”

Bina türüne göre değişkenlik göstermekle birlikte bir binanın ortalama yaşam ömrünün Türkiye’de yaklaşık 50-60 yıl olduğunu söyleyebiliriz.

Binaların toplam maliyeti, %25 oranında iklimlendirme, havalandırma, sıhhi tesisat, elektrik ekipmanları, altyapı sistemleri, zayıf akım sistemleri, sarf malzemeler, inşaat malzemeleri tedariki ve işçilik gibi yapım maliyetlerinden, %75 oranında ise işletme maliyetlerinden oluşmaktadır.

Binaların en temel gereksinimi olan enerji, toplam bina maliyetinin 3/4’ünü oluşturan işletme maliyetlerinde en ön sırada yer alır. Türkiye’de henüz tam anlamıyla uygulanmamakla birlikte küresel ısınma, karbon ayak izinin azaltılması, çevre kirliliği, azalan enerji kaynakları gibi sebeplerle dünya genelinde işletme sahipleri, hizmet şirketleri ve son tüketiciler yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanmaya yöneldiler ve enerji yönetimindeki farkındalıkları da geçtiğimiz dönemlere nazaran daha da arttı.

Standart bir şekilde işletilen bir tesisin %75 işletme bütçesi, %40 enerji maliyetleri, %25 bakım, renovasyon, fit-out, arıza onarım maliyetleri ve %10 yönetim, beyaz yaka ve mavi yaka olmak üzere tesis işletmesinden sorumlu personelin maliyetleri ve diğer dış hizmet alımları arasında dağılmaktadır.

MESLEKİ BİLGİYE SAHİP PROFESYONELLER İLE İŞLETME MALİYETLERİNDEN TASARRUF

İşletme maliyetlerinin büyük bir kısmını oluşturan enerji ve bakım maliyetleri, üretim maliyetine, karlılığa, ürün bedellerine, personel istihdamına, kurumsal imaja ve rekabete doğrudan etki etmektedir. Türkiye’de özellikle endüstriyel tesislerde, yardımcı tesisler olarak adlandırdığımız mekanik, elektrik gibi tüm teknik ekipmanların bakım, arıza müdahale ve kontrolleri için çoğunlukla üretim hattına bakan, işletmenin kendi bünyesinde yer alan teknik kadro görevlendirilmektedir. Gerek bütçesel nedenlerle gerekse geleneksel yönetim anlayışı sebebiyle alınan bu tip kararlar, personelin ilgili konuda yeterli mesleki bilgiye sahip olmamasından dolayı ekipmanların zarar görmesi sebebiyle, iş güvenliği kusurları başta olmak üzere, dolaylı olarak tesisin tamamının olumsuz yönde etkilendiği birçok zincir hataya yol açmaktadır. Bakımı ve kontrolü yapılmayan kazanların patlaması, kalitesiz malzeme kullanımı veya hatalı müdahalelerden dolayı ekipmanların ömürlerinin azalması, sıklıkla yangın çıkması, elektrik panolarının ve trafoların bakımsız bırakılması, jeneratörlerin malzemeli majör bakımlarının geciktirilmesi ve buna bağlı devreye girmemesi gibi olumsuz örnekleri çoğaltmamız mümkün.

Levent Okan Ağalın
ProAsist Teknik İşletmeler Koordinatörü

PROASİST SMART SCREEN

BUGÜNE DEĞİL GELECEĞE YATIRIM YAPILMALI

Yatırımcıların ileriye dönük bir projeksiyonla bugüne değil geleceğe yatırım yaparak, tesislerinin doğru yönetilmesi için teknik işletim hizmetini doğru hizmet kuruluşuna emanet etmesini öneriyoruz.

Tesislerde ve tüm bina yapılarında yer alan mekanik, elektrik ve inşai teknik altyapının, yatırımcının ve kullanıcının ihtiyaçları doğrultusunda, alanında uzman profesyoneller tarafından en verimli şekilde işletilmesi ve muhtemel risklerin önüne geçilmesi açısından teknik işletme hizmeti hayati önem arz etmektedir. Bu hizmetler ayrıca ekipman, sarf malzeme, yedek parça, enerji ve bakım onarım hizmetlerinin satın alınmasının uluslararası standartlara, şartname ve sözleşme şartlarına uygun olarak yönetilmesi, altyüklenici ve tedarikçi ile ikili ilişkilerin sağlıklı yürütülmesi gibi pek çok konuda yatırımcı açısından ölçek ekonomisinden faydalanılmasına imkân yaratmaktadır.

Son dönemde, üretim yapılan birçok sektörde enerji maliyetlerindeki artış, kalifiye personel sorunu, çip krizi, ülkeler arası siyasi çatışmalar, ekonomik krizler, ekipman ve yedek parça tedarikinde yaşanılan sorunlar sebebiyle üretimin durdurulmasına varan süreçlerle karşı karşıyayız. Özellikle böyle bir süreçte, teknik işletim hizmeti alındığı takdirde birçok kritik konuda avantaj sağlanmaktadır. Enerji yönetimi ile işletmenin operasyonel bütçesinde %20'ye varan enerji tasarrufu sağlanması, periyodik ve kestirimci bakımlarla, test ve kontrollerle binanın kalbi diyebileceğimiz tüm teknik ekipmanların ömürlerinin uzatılması, ekipmanın değişimini gerektirebilecek yüksek maliyetli arızaların önüne geçilmesi, konfor düzeyinin sürekli optimize edilmesi, alanında yetkin teknisyen ve mühendisler tarafından sistemlerin takibinin yapılması, ekonomik yedek parça tedariki, envanter ve stok yönetimini bu avantajlar arasında sayabiliriz.

TEKNİK İŞLETME VE MÜHENDİSLİK ÇÖZÜMLERİMİZLE MÜŞTERİLERİMİZİN MEVCUT İŞLERİNE DAHA GENİŞ VE VERİMLİ ZAMAN AYIRABİLMELERİNİ HEDEFLİYORUZ.

ProAsist olarak teknolojik gelişmeleri takip ediyoruz ve hizmetlerimizi yeni değişen dünya düzenine adapte ediyoruz. Bu sayede sürekli gelişen hizmet seviyemiz, teorik ve pratik teknik kabiliyetlerimiz ve sektörel tecrübelerimizle idari binalar, AVM, karma projeler, konut, iş merkezleri, sağlık, eğitim ve spor kompleksleri gibi birçok yapıya verdiğimiz teknik işletme ve mühendislik hizmetlerimiz kapsamında işletmelere uygun sürdürülebilir farklı yönetim modelleri sunuyoruz.

"Teknik işletim hizmeti verdiğimiz tüm projelerde karbon ayak izinin azaltılması ve enerji tasarrufu kapsamında inovatif çözümler geliştiriyoruz ve müşterilerimize katma değer sağlıyoruz."

İNOVATİF ÇÖZÜMLERİMİZ İLE MÜŞTERİLERİMİZE KATMA DEĞER SAĞLIYORUZ

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, farklı vardiya planlarına ve işletme yapısına uygun elektrik, mekanik, zayıf akım, otomasyon, BMS, formen, multiskill teknisyen, mühendis gibi nitelikli teknik personel temin ediyoruz ve bakım, onarım, renovasyon süreçlerini yöneterek projenin teknik işletme hizmetlerini tek elden sağlıyoruz. Tüm iş akış süreçlerini yönettiğimiz ve kendi geliştirdiğimiz Proasist Smart S creen (PSS) hizmet yazılımı ile iş emirlerini yakından takip ederek müşterilerimize detaylı raporlama yapıyoruz. Hizmet verdiğimiz tüm projelerde karbon ayak izinin azaltılması ve enerji verimliliği kapsamında inovatif çözümler geliştiriyor, müşterilerimize katma değer sağlıyoruz.

“Kadın isterse her şeyin üstesinden gelebiliyormuş.”

Hülya Hanım sizi biraz yakından tanıyabilir miyiz?

32 yaşındayım. 2 çocuk annesiyim. Bu sektörde daha önce bir geçmişim vardı. Vestel Yetkili Servisinde 2 yıl kadar Müşteri Temsilcisi olarak çalışmıştım. Eşim Fatih Bey böyle bir iş kurmak istediğini ve tecrübemden dolayı benden de destek beklediğini söyleyince yanında olmak için geldim ve çok hızlı bir şekilde bir anda kendimi bu sektörün içinde buldum. Sonra iş tamamen benim işim oldu. O zamanlar asla kendi iş yerim olacağını, her şeyinden benim sorumlu olacağımı tahmin etmezdim. Tabii sağ olsun, arka planda eşim bizi sürekli destekledi, desteklemeye de devam ediyor.

Burada 6 kişilik ekibimle sıcak bir aile ortamı kurduk. Sürekli dayanışma, birlik beraberlik içinde çalışıyoruz. Ben hiç ilgi alanım olmadığı halde malzemelere, arıza onarımlara da müdahil olmaya başladım. Düzenli ve prensipli şekilde ilerleyerek şu an ikinci yılımıza kadar getirdim. Gelecekte de büyüyerek devam edeceğiz.

Hülya Hekimoğlu
Tuana Teknik - ProAsist Çözüm Ortağı

Hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz?

Tuana Teknik olarak Kahramanmaraş’ta bulunuyoruz. 6 kişilik bir ekibimiz olduğundan bahsetmiştim. Beyaz eşya, kombi ve klima ürünleri için bakım, onarım ve kurulum konularında hizmet veriyoruz.

ProAsist ailesine ne zaman katıldınız? ProAsist eko sisteminde yer almanın işinize etkileri ne oldu?

ProAsist ile 1,5 yıl kadar bir süredir çalışıyoruz. Tam bir aile olduk diyebilirim. Ziyaretimize geldiler, görüşmeler yapıldı.

ProAsist ailesine dahil olarak daha kurumsal bir yapıya kavuştuk, işlerimizi daha sistemli yapar hale geldik. Ayrıca müşteri ağımız da genişledi, normalde ulaşamayacağımız müşterilere ulaştık. Müşterilerle iletişimizi de daha üst boyuta taşıdık diyebilirim. Birlikte güzel projelere, güzel işlere imza attık ve atmaya da devam ediyoruz.

Erkek egemen bir sektörde kadın olarak zorluk yaşadınız mı?

En büyük zorluğu kendim çıkardım sanırım. Çünkü öncesinde “yapabilir miyim acaba?” diye büyük tereddütlerim oldu. Tabii ki hem iş hem iki çocuk gözümü korkuttu. İşte 6 kişilik bir ekibin organizasyonu, muhasebe, temizlik, yemek, her şey bana ait olacaktı. Yapabilir miyim, yetebilir miyim diye çok gelgitler yaşadım. Başlamaya cesaret ettiğimde ise, ilk başta çok yoruldum ama asla pes etmedim. Hem anne oldum hem işveren hem aşçı hem müşteri temsilcisi oldum. Kadın isterse her şeyin üstesinden gelebiliyormuş. Devlet kapsamında bütün haklarımı da araştırdım ve hepsinden yararlandım.

Ayrımcılık açısından soruyorsanız ProAsist ailesine dahil olmadan önce de sonra da bu anlamda herhangi bir zorluk yaşamadım. Sadece çevre servislerden ya da eş dosttan çok şaşıran oldu. Zaman içerisinde alıştılar tabii. Dediğim gibi organizasyon ve operasyonel işler dışında yavaş yavaş arıza onarımlara dahi katılmaya başladım. Şimdi hedefim ufak çaplı servislere bizzat çıkmak ve sahadaki işlere müdahil olmak.

Bu mesleği yapmak isteyen kadınlara önerileriniz var mı?

İlk aklıma gelen cesaretli olsunlar. Siz bir adım atınca kapılar da önünüzde yavaş yavaş açılıyor. Ayrıca kadın girişimciler için devletimizin tanıdığı birçok kolaylık ve teşvik de var. Bütün kadınların haklarını bilmesi gerektiğini düşünüyorum. Artık internetten çok kolay, araştırıp, devletin bize tanıdığı haklardan faydalanabilirler.

Kadınların bu sektörde daha fazla olması için sizce ne yapılmalı?

Öncelikle sizinle bu konuları paylaşmaktan gurur ve onur duydum. Teşekkür ederim. Benim gibi kişilerin var olduğunu görmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Siz bunu sağladınız. Şimdi bu röportajı gören bir başka kadın da belki “O yaptıysa ben de yaparım” diyecek yada yadırgayan kişiler varsa “Aaa demek oluyormuş” diyecek.

Onun dışında firmaların, belediyelerin kadınlara yönelik bu tip mesleki eğitimleri oluyor. Bunların sayılarının artması, mevcutların duyurularının iyi yapılması olabilir. Girişimciler için teşvik ve haklar var ama belki bir yardım masası oluşturulup bunlara ulaşmak daha pratik hale getirilebilir. Ben zaman içerisinde bunların hepsinin olacağını düşünüyorum.

PROASIST

“ProAsist ile yurtdışındaki mağazalarımızda da çalışmak isterdik.”

28 ülkede 447 mağazası olan ve de KOTON’un İnşaat İşleri Grup Müdürü Alper Akın’a mikrofonu uzattık. Akın, KOTON-ProAsist iş birliğine dair sorularımızı içtenlikle yanıtladı.

Alper Akın
İnsan & Oğul & Eş & Baba (Babiş)
KOTON - İnşaat İşleri Grup Müdürü

ProAsist ile ne kadar zamandır çalışıyorsunuz?

ProAsist ile 2019 yılından bu yana çalışıyoruz. Elektrik, mekanik ve İSG kalemlerindeki bakım ve onarım işleri ile ilgili hizmet alıyoruz. Periyodik bakım işlerinde 2021 yılının ikinci yarısından itibaren araya 1 yıllık kısa bir ayrılık girdi ama 2022 yılı Ağustos ayında kaldığımız yerden tekrar hizmet almaya başladık. Bunun yanında, 2020 yılından bu yana Gebze ETM depo dekorasyon işi, İstanbul Pendorya AVM mağaza dekorasyon işi ya da Türkiye genelinde çeşitli mağazalarımızın kısmi renovasyon işi gibi “Projeli İşler” alanında da orta ve büyük ölçekli pek çok projeyi birlikte gerçekleştirdik. Mevcut ve gelecek projeler için de yine ProAsist’ten teklif almaya devam ediyoruz.

ProAsist’ten hangi hizmetleri alıyorsunuz? Keşke şu da olsaydı dediğiniz bir hizmet var mı?

ProAsist’ten yurtiçi mağazalarımız için klimalarımız, hava perdelerimiz, elektrik panolarımız ve yangın ihbar sistemimiz için periyodik bakım ve onarım hizmetleri alıyoruz. Bunun yanında yasal mevzuat kapsamındaki bakım ve onarımlarımızı da yine ProAsist yürütüyor.

Periyodik çalışmalar dışında ise, kamera kablolama, havalandırma işleri gibi çeşitli mekanik ve elektrik işlerinde mutabık kaldığımız birim fiyatlar üzerinden birlikte çalışıyoruz. “Keşke şu hizmeti de alsaydık” dediğim bir hizmet yok ancak ProAsist firması ile yurtdışındaki mağazalarımızda da çalışmak isterdik. Bunun da birkaç yıla kadar gerçekleşmesini temenni ediyoruz.

PROASIST

“Türkiye’de hizmet sağlayıcıları açısından % 80 memnuniyet oranı bile bir başarı sayılırken, ProAsist’te bizim memnuniyet oranımız % 90’ın üzerindedir.”

“ProAsist Smart Screen’in karar verme sürecimize etkisi büyük oldu. Yerel yazılım oluşturmalarını ve buna ciddi yatırım yapmalarını takdir ettiğimi özellikle belirtmeliyim.”

ProAsist ile nasıl tanıştınız, birlikte çalışmaya karar vermenizde neler etkili oldu?

ProAsist firması ile tanışmamız, aslında çok daha önceki yıllara dayanıyor. Firma Genel Müdürü Abdullah Bey’i ve Operasyon Direktörü Emel Hanım’ı, KOTON’da işe başladığım 2013 yılından bu yana tanıyorum. O zaman bir başka firmada çalışıyorlar olsalar da “Servis Hizmetleri” alandaki emekleri ve çalışkanlıkları gerçekten ilgi çekiciydi. ProAsist’i bizimle tanıştıranlar da kendileri oldu. İlk başta 2017 ya da 2018 yılında elektrik pano bakımları işinde ProAsist’le çalıştık. Ardından da 2019 yılında yaptığımız periyodik bakım ve onarım ihalesini kazandıkları zaman kendilerini daha yakından tanıma fırsatı bulduk. Aslında ilk ihaleyi kazandıklarında ekibimizin aklında ister istemez soru işaretleri bulunuyordu. Ancak ProAsist Yönetim Kurulu Başkanı Öner Çelebi Bey ve Abdullah Bey bizi ziyaret edip, firmayı ve yazılımlarını ayrıntılı bir şekilde anlattılar ve akıllardaki soru işaretlerini hızlıca ortadan kaldırdılar. Özellikle kullanılan PSS yazılımları oldukça başarılı, bunun karar verme sürecimize etkisi büyük oldu. Yerel yazılım oluşturmalarını ve buna ciddi yatırım yapmalarını gerçekten takdir ettiğimi özellikle belirtmeliyim.

ProAsist ile çalışmaya başladığınızdan beri neler değişti?

Öncelikle PSS yazılımını kullanarak verilen hizmeti yakından takip edebiliyoruz. Geçmişe dönük tarama ile de mağaza bazlı olarak daha önce yapılan işleri görebiliyor ve buna göre analizler yapabiliyoruz. PSS gayet açık, şeffaf ve net. Yapılan bakımları bu sistemden kontrol ediyoruz ve yeterli olmayan bakımları firmaya bildirerek yeniden yapılmasını talep ediyoruz. Projeli İşler tarafında ise çalışmaya başladığımızdan bu yana daha makul maliyetlerle kısmi renovasyon işlerimizi de gerçekleştirebiliyoruz. Tolga Bey ve değerli ekibiyle açık iletişim halinde bu alanda da ProAsist’ten memnun olduğumuzu belirtmeliyim.

KOTON olarak ProAsist sayesinde çözülen bir kriziniz ya da unutulmaz olarak tanımlayabileceğiniz bir anınız var mı?

Bu anlamda çok sayıda deneyimimiz bulunuyor. Servis işlerinde olsun, Projeli İşler’de olsun veya mağaza kapanış işlerinde olsun, ProAsist ekiplerinin desteğini her an yanımızda hissediyoruz. Başta Emel Hanım ve Çetin Bey olmak üzere, ProAsist’in değerli merkez ofis çalışanlarına ve saha ekiplerine teşekkür ederiz. Geçmiş deneyimlerimiz şunu gösteriyor ki hizmet sektöründe hiçbir zaman % 100 memnuniyet mümkün olamamaktadır. Şahsi görüşüm Türkiye’de hizmet sağlayıcıları açısından % 80 memnuniyet oranı bile bir başarı sayılırken, ProAsist’te bizim memnuniyet oranımız bugünlerde % 90’ın üzerindedir. Umarım bu memnuniyet seviyesi artarak devam eder.

ProAsist’i diğer markalara önerir misiniz?

Yaklaşık 9,5 yıldır perakende sektöründe çalışıyorum. İşe başladığım ilk haftadan bu yana, mağazalardaki servis işleri ile doğrudan ilgileniyorum. 9,5 yıllık dönemde farklı farklı firmalarla çalışma imkanım oldu; pek çoğu ile de tanışma fırsatı yakaladım. ProAsist firması, periyodik bakım ve onarım işlerinde diğer markalara önerebileceğim firmaların başında gelecektir. Ayrıca Projeli İşler’de kazandıkları deneyim ile de diğer markaların dekorasyon ve mimari uygulama işlerinde rahatlıkla hizmet verebilirler.

Ücretsiz ilk bakım ve
termal görüntüleme.

Free of charge for first maintenance and thermal-imaging.

OMEGAPANO
işimiz ayrıntı

5 yıla kadar
garanti seçenekleri

Warranty options up to ***5 years***

Mr Usta hayatı kolaylaştıran çözümleriyle şimdi tüm İstanbul'a hizmet veriyor

Faaliyetlerine İstanbul'da pilot ilçelerde başlayan Mr Usta, bugün artık İstanbul geneline hizmet veriyor...

İşinin ehli ustalarıyla müşterilerine kaliteli ve güvenli bir hizmet deneyimi yaşatarak farklılaşan Mr Usta sadece verdiği hizmetlerde değil yaptığı iş birlikleriyle de müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor.

MR USTA'DAN YÜZÜ GÜLDÜREN, BÜTÇELERİ RAHATLATAN İŞ BİRLİKLERİ

Maltepe Park Alışveriş Merkezinin ShopLink uygulamasını kullananlar, ev ya da ofislerinde iphone tamirinden kuru temizlemeye, tesisat işlerinden taşınmaya ihtiyaç duydukları hizmeti Mr Usta'nın işinin ehli ustalarından alarak, 2022 yazı boyunca çeşitli indirimlerden faydalandı. Kullanıcılarının sadece izin verdikleri markalardan bildirim aldığı **Mono App** uygulamasıyla da iş birliği yapan Mr Usta, Mono kullanıcılarına da tüm hizmetlerde indirim sunuyor.

MR USTA GÜÇLÜ İŞ BİRLİKLERİ İLE HİZMET ALANLARINI KUVVETLENDİRİYOR

Dijital tesis yönetim platformu **Condo Life** ile başlatılan iş birliği kapsamında ise Condo Life'ın müşteri portföyü de Mr Usta'nın ayrıcalıklı hizmetlerinden faydalanmaya başladı.

CONDO LIFE

Mr Usta'yı bir de Mr Usta CEO'su Yunus Emre Kalkan'dan dinlemek isterseniz sizi aşağıdaki linkten Swipeline'daki keyifli sohbeti dinlemeye davet ediyoruz:

https://www.youtube.com/watch?v=7wu0J5jo8S4

Mr Usta ev değiştirenleri de unutmadı! Evini Emlaksat ile ekonomik ve güvenilir şekilde alan ya da satanlar, Mr Usta'nın taşınmadan tesisata birçok hizmetinden özel avantajlarla yararlanma fırsatı elde ediyor.

Adımları çevrimiçi para birimine dönüştüren sağlık, fitness ve oyun uygulaması Walkers App ile yürüyenler istediği Mr Usta hizmetini kazandığı puanlarla deneyimleyebiliyor.

“İnsan, en çok vakit geçirdiği 5 kişinin ortalamasıdır.”

Kimimiz dışa dönük, kimimiz içe dönük... Kimimiz göz önünde olmayı, sahneleri seviyoruz, kimimiz sahne arkasında büyük roller üstleniyoruz. Ama kesin olan bir şey var: ister sahne önünde isterse arkasında olalım edindiğimiz çevre başarımızı etkiliyor. Üstelik sadece iş hayatında da değil. Özel hayatımız için de ilişkilerimiz büyük önem arz ediyor.

Bugünlerde networking kavramı giderek daha fazla önem kazanıyor gibi dursa da aslında farklı ifadelerle hep hayatımızdaydı. “Tanımadığı kimse yok” ya da “Onun çevresi çok geniş” sözlerini birileri için hep kullanmışızdır. Son dönemde, biraz daha şık bir tanımla, konuya bakış açımız değişti diyebiliriz. İyi ki de değişti. Çünkü çevre edinmek yani networking sanıldığının aksine kendi işimizi halletmek için ilişki kurmak demek değil! İşte bu şık “networking” kavramı hayatımıza girdikten sonra çevre edinmenin gerçek anlamı da konuşulmaya başlandı.

Networking iletişim kurmakla, kalıcı anlamlı bağlantılar kurmakla başlıyor. Bir etkinlikte, bir toplantıda belki de bir kafede karşılaştığımız kişi veya kişilerle kartvizit alışverişi yerine fikir alış verişinde bulunmakla başlıyor. Kurduğunuz bu yeni ilişkide karşınızdakinin sizin için ne yapabileceğini düşünmek yerine sizin onun için ne yapabileceğinizi düşünmekle başlıyor.

YANİ NETWORKİNG’İN SIRRI ALMAK DEĞİL, VERMEK!

Verdikçe ilişkileriniz güçlenir, verdikçe çevreniz genişler, verdikçe aslında insan kazanırsınız. Networking yani çevre edinmek aslında insan biriktirmektir. Ama öyle vakti gelince ararım demekle de olmaz! İnsan biriktirmek emek ister.

Kumbaraya attığınız para gibi ihtiyacınız olduğunda çıkarıp kullanabileceğiniz bir şey değildir insan. Sıcak ve anlamlı ilişkiler kurmadığınız sürece, bir gün kapısını çalamazsınız çevrenizin.

Vermek, arkadaşlıkların dostlukların da temelini oluşturur. Yani networking profesyonel çevre edinmenin yanı sıra arkadaş çevresi edinmektir de... Sizi yakından tanıyan ne kadar çok kişi olursa, hayallerinizi, hedeflerinizi bilen o kadar çok kişi var demektir. Hayallerinize giden yolda da o kişiler sizin yanınızda olabilir, sizin için uzanıp açamadığınız o kapıyı açabilirler.

ASLINDA ÇEVRENİZİN NE KADAR GENİŞ OLDUĞU DEĞİL, NE KADAR NİTELİKLİ OLDUĞU DAHA ÖNEMLİ!

Nitelik sadece konum, itibar, güç demek de değil. İstediğiniz kadar üst düzey yönetici, istediğiniz

kadar sözü geçen birilerini tanıyın ilişkinizin içeriği karşılıklı anlamlı değilse fırsat kapıları önünüzde açılmayabilir. Kısacası kimi tanıdığınız değil, kimin sizi yakından tanıdığı, kimin hayatında anlamlı bir iz bıraktığınız önemlidir.

NETWORKİNG HANGİ KAPIYI AÇTIĞINI BİLMEDİĞİNİZ BİR ANAHTAR GİBİDİR.

Sıradan bir sohbet bir iş fikri yaratabilir, aklınıza gelmeyen bir fırsat sunabilir. Çünkü arkadaşlarla yapılan sıcak sohbetler ya da sektörden biriyle yapılan derin sohbetler sırasında uçuşan fikirler farklı bakış açıları kazandırır. Farklı bakış açıları ise farklı fikirlere gebedir. Networking ile çevreniz genişlerken işinizi büyütebilir, yeni bir işe başlayabilir, kişisel gelişiminize katkı sağlayabilir, hayalinizdeki evi, belki de hayalinizdeki eşi bulabilirsiniz.

EVET, ORTAYA ATILMAK VE FARK EDİLMEK CESARET İSTER!

Houston Üniversitesi'nde bir araştırma profesörü olan ve son yirmi yılını cesaret, kırılganlık, utanç ve empati alanlarında çalışarak geçiren, bu konularla ilgili çok satan kitapların yazarı Brene Brown "Cesaret, ortaya çıkmak ve görülmeye izin vermekle başlar," diyor. Katılmamak mümkün değil! Evet, hepimiz kolay ilişkiler kuran, kalabalığa karışıp sohbete dalan ya da sohbet başlatan dışa dönük karaktere sahip değiliz. Ancak networking bunları gerektiriyor. Siz de içe dönük biriyseniz ufak adımlarla başlayabilirsiniz. Önce sadece networking için düzenlenen bir etkinliğe katılabilirsiniz. Olmadı bir arkadaşınız da sizinle gelebilir. Kendinizi bir şey yapmaya zorlamanıza gerek yok. Dışa dönük birileri size bir merhaba derse, gülümseyin, dinleyin, sonra karşınızdaki için neler yap. Her yeni merhaba, kendinize olan güveninizi tazeleyecektir.

"ASLA YALNIZ YEME" YA DA KAHVENİ YALNIZ İÇME

Yazar Keith Ferrazzi "Asla Yalnız Yeme" adlı kitabında başkalarıyla yakın ilişkiler içinde sürdürülen bir hayatın insanı farklı bir bakış açısına götürdüğünü çok güzel anlatıyor. Bugün hayatınızda geldiğiniz nokta, bildikleriniz ve öğrendiklerinizde insan ilişkilerinin, yaptığınız sohbetlerin rolü büyük.

Yazar Jim Rohn dediği gibi "İnsan, en çok vakit geçirdiği 5 kişinin ortalamasıdır."

Peki, siz ortalamanızı nasıl şekillendireceksiniz?

Networking ile çevreniz genişlerken işinizi büyütebilir, yeni bir işe başlayabilir, kişisel gelişiminize katkı sağlayabilir, hayalinizdeki evi, belki de hayalinizdeki eşi bulabilirsiniz.

OMEGA MÜHENDİSLİK

%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...

Omega Grup Yönetim Kurulu Başkanımız Öner Çelebi, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu yayını **TÜRKONFED Biz Dergisi'nin** 23. Sayısına konuk oldu. TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı'nı da yürüten Öner Çelebi röportajında Omega Grup şirketleri, **pandeminin sektöre etkileri ve yeni yönetim anlayışına** ilişkin görüşlerini paylaştı.

ProAsist Yönetim Kurulu Üyesi ve Omega Grup Genel Koordinatörümüz Mustafa Güngör, **ekonomi ve iş dünyası dergisi Hizmetix**'in Eylül sayısına konuk oldu. ProAsist'in faaliyetleri hakkında bilgiler veren Mustafa Güngör'ün röportajının tamamına linkten ulaşabilirsiniz.
hizmetix.com.tr

---

18 - 20 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen Çerkezköy Endüstriyel Fuarı'nda misafirlerimizle bir araya gelerek, firmaları adına üretebileceğimiz çözümleri konuştuk. Üç gün süren fuar boyunca standımıza gelen ziyaretçilerimize şirketleri için üretebileceğimiz teknik hizmet ihtiyaçlarını konuştuk.

Mekanik Tesisatçılar Dünyası Derneği'nin bu yıl 6. kez düzenlediği Mesleki Farkındalık Turu'nda ProAsist olarak platin sponsor olduk. 26 Eylül haftasında İstanbul'dan başlayıp; İzmir, Ankara, Konya, Antalya, Mersin, Adana, Osmaniye, Gaziantep, Şanlıurfa, Mardin, Diyarbakır, Batman, Siirt, Bitlis, Tatvan, Van, Doğu Beyazıt, Iğdır, Kars, Ardahan, Artvin, Rize, Trabzon, Ordu, Samsun illerini dolaşacak olan bu turda ProAsist bünyesine katılacak olan yeni çözüm ortaklarımızla tanışacağız. Mesleki Farkındalık Turu'nu Mekanik Tesisatçılar Dünyası, Youtube kanalından takip edebilirsiniz.

Mutlu Markalar

"Yaşayan Şirket"lerin arkasındaki güç olma hedefine ilerlerken mottomuz empati ile çözüm üretmek. Mutlu markalar böyle doğuyor!

ProAsist Smart Screen

ProAsist Smart Screen ile şirketinizin tüm cihaz envanteri elinizin altında!

Bende ProAsist'teyim

Geçtiğimiz ay Operasyon Bölge Yöneticisi olarak aramıza katılan Uğur Yaman'ın hakkımızdaki ilk izlenimleri.

Şirketinizin tüm teknik destek ihtiyaçlarını ProAsist'e emanet edin, aklınızda soru kalmasın!

- MekanikHizmetler
- ElektrikHizmetleri
- Teknik İşletme Hizmetleri
- Renovasyon

ProAsist Teknik Hizmetler Adına Sahibi
Öner Çelebi

Genel Yayın Yönetmeni
Mustafa Güngör

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

Yayın Türü
3 Aylık

İçerik Planlaması ve Üretimi
Pura Vida İletişim
www.puravidailetisim.com

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.

PROASİST ÇÖZÜM PLATFORMU
PROASİST SMART SCREEN
PROASİST TEKNİK AKADEMİ
PROASİST ONLINE MARKET