

➤ KKV SIKERTÖRTÉNET – GULYÁS ISTVÁN, PANELDOCTOR

A CÉG, AKIRE SENKI SEM FOGADOTT VOLNA: KIRUGOTT ALKALMAZOTTBÓL EGYÉNI VÁLLALKOZÓ, ÉPÍTŐIPARBAN, SZOLGÁLTATÁSSAL, A VÁLSÁG KÖZEPÉN...

avagy hogyan merített erőt a nehézségekből egy sorstársad és ért el nem csak anyagi, de országos megbecsülést

2012. 12. 16. – ekkor lesz vállalkozásom 3. születés napja! Amikor elindultam volt egy 3 éves stratégiám, és volt 3 irány, amin elindultam – de azt álomban sem gondoltam volna, hogy 3 év múlva a cégünk Zöldotthon Szerviz Szolgáltatásait Magyar Termék Nagydíjjal fogják kitüntetni. Sőt, pont ezek a díjazott szolgáltatások akkor még nem is voltak a 3 fő irány között: az a gondolat csak 2011 év elején fogalmazódott meg bennem...



GULYÁS ISTVÁN

A gondolatot tettek, tesztek és termék-fejlesztés követte. Ma már működik, és a családi ház tulajdonosok szemléletformálásában is segít...

De vissza az elejére:

Hol terem a magyar (terméknagydíjas) vitéz?



Az átadás pillanatai, a díjat Bencsik János úr képviselő, az Országgyűlés Gazdasági és Informatikai Bizottság tagja, az Energetikai Albizottság Elnöke adta át

Az elmúlt 15 évben az építőipar szinte minden szegmensében kipróbáltam magam, segédmunkástól irodáig, tervezéstől a műszaki előkészítésen át, egészen a megvalósítás felügyeletéig. Voltam építőanyagkereskedő, kivitelező, tervező, építésvezető hatalmas építkezéseken. A legtöbb időt azonban egy multinál, az építőanyaggyár-

tás folyamatában töltöttem el. Itt hamar sorra értem el a sikereket, végigjárva a multis ranglétrákat, egymás után nyertem az értékesítési versenyeket, majd egy új, általam kialakított üzletággal pedig közel 1 milliárdos éves forgalmat könyvelhettem el a volt cégem. *(Ez a teljes forgalom 20%-a volt akkor – ma már szinte csak ez tartja el az egész céget...)*

Így nagyon fiatalon ennek a cégnek az értékesítési igazgatói pozíciójában találtam magam. Komoly kihívás volt, aminek én rendszeres tanulással és képzettséggel, önfejlesztéssel igyekeztem megfelelni. Mindig érdekelt a vevő és a vevő igénye, a multinál eltöltött idők alatt ezt jól megtanultuk értelmezni, és alkalmazni.

A fordulat éve

2009-ben kaptam egy új ügyvezetőt, akinek más elképzelései voltak – röviden: ő maradt, nekem mennem kellett. Sok izgalmas ajánlatom volt, mesés fizetésekkel, de akkor úgy éreztem, hogy most már szeretnék a saját céljaimért, saját magamért dolgozni.

Hát így, ekkor született meg a Paneldoctor Kft.

És hogy miért pont „Paneldoctornak” keresteltem el?

Egyrészt mert az az üzletág, ahol a szakmai hírnevem megalapoztam, a paneles technológiájú épületek felújítása volt. *(A volt cégem ma is piacvezetője ennek a szegmensnek.)*

