

Przyjaźni i kompetentni w każdym calu

O tym, jak LEIER POLSKA S.A. zbudowała silną pozycję, zarówno na rynku budowlanym, jak i pracowniczym, rozmawiamy z **Marzeną Olchawą-Reczko**, dyrektorem ds. handlu

Kultowy produkt spółki odnoszący sukcesy na rynku budowlanym od niemal 16 lat to THERMOPOR®. Proszę powiedzieć czym się charakteryzuje.

Marzena Olchawa-Reczko: Od 2003 roku oferujemy klientom niezwykle popularny system elementów do wznoszenia ścian. W jego skład wchodzi naturalne surowce: glina, woda, piasek oraz trociny. Wysoka zdolność akumulacji ciepła sprawia, że budynki z takiej ceramiki w naturalny sposób utrzymują ciepło zimą, latem natomiast zapewniają przyjemny chłód. Ściany wykonane z pustaków THERMOPOR® są nie tylko wytrzymałe i stabilne, ale mają także opty-



Marzena Olchawa-Reczko, dyrektor ds. handlu

Moja kariera zawodowa od początku związana jest z LEIER POLSKA S.A. Zaczynałam jako przedstawiciel handlowy w terenie. Moim zadaniem była obsługa klientów na rynku podkarpackim i lubelskim. Po kilku latach zaproponowano mi stanowisko dyrektora handlowego. Taka propozycja była wyzwaniem, ale i dużą szansą sprawdzenia swoich możliwości. Dziś pracuję w zespole kompetentnych i pozytywnie zmotywowanych osób, cenię sobie dobre relacje ze współpracownikami, cieszy mnie możliwość podejmowania ważnych decyzji. Dobra atmosfera w pracy przekłada się na sferę prywatną. Z zespołem chętnie spotykamy się na gruncie mniej formalnym, prywatnie czy też w ramach integracji. Cenię sobie stabilność zatrudnienia i politykę otwartych drzwi w Spółce. Takie podejście sprawia, że wszystkie decyzje, zarówno te strategiczne, jak i codzienne, podejmowane są sprawnie, mając na uwadze dobro Klientów i Pracowników, czyli dwóch filarów Spółki.

malną regulację wilgoci. Ponadto cechuje je wysoka odporność na oddziaływanie czynników fizycznych i chemicznych, w tym ognia. Pustaki THERMOPOR® wypalane są w temperaturze blisko 1000°C, dzięki czemu są zupełnie suche, a zatem wolne od alergenów, bakterii i grzybów. System ten jest ogromnym ułatwieniem dla architektów i projektantów. Warto dodać, że niemal wszystkie nasze rozwiązania cechuje prosty i szybki montaż, co w znaczny sposób ułatwia życie użytkownikom produktów.

Jakie nowości w zakresie gamy produktowej zostały wprowadzone w ciągu ostatnich lat?

Wprowadziliśmy na rynek m.in. pustaki szalunkowe z betonu. W dużym uproszczeniu to pustaki, które sprawnie pomagają zbudować fundament domu. Pustaki te stosowane są w budownictwie jednorodzinnych, wielorodzinnych, przemysłowym i w obiektach użyteczności publicznej. Typowym zastosowaniem pustaków szalunkowych są ściany fundamentowe, ściany nośne czy mury boksów. Zastosowanie tej technologii przynosi znaczne oszczędności czasu i robocizny, poprzez wyeliminowanie konieczności wykonania tradycyjnych, kosztownych prac szalunkowych.

Klienci kojarzą LEIER z kompleksową obsługą i najwyższą jakością produktów...

Marka LEIER jest powszechnie rozpoznawalna nie tylko w branży budowlanej. Jesteśmy

drugim co do wielkości producentem ceramiki budowlanej, zajmujemy wysoką pozycję w sprzedaży systemów kominowych w Polsce. Współpracujemy bezpośrednio z hurtowniami, mając jednocześnie wgląd w miejsca bieżących realizacji, gdzie stosowane są nasze produkty. Dla klientów istotny jest fakt, że podpisanie umowy uznajemy jako początek współpracy w ramach intensywnej obsługi posprzedażowej. Często z własnej inicjatywy jedziemy na miejsce budowy i weryfikujemy, czy wszystko jest tak, jak być powinno – zarówno jeśli chodzi o jakość produktu, jak i jego zastosowanie. Nawiązanie relacji, obsługa klienta i szybka reakcja na jego potrzeby na każdym etapie współpracy to dla nas priorytet. Gwarantujemy dostępność towaru. Jeśli podpisujemy kontrakt na daną realizację – klient ma pewność, że otrzyma produkt zgodnie z zamówieniem i w terminie.

Co ważnego wydarzy się u Państwa w najbliższym czasie?

Planujemy inwestycje w branży betonowej, zarówno na północy, jak i na południu Polski. Celem jest uzupełnienie palety naszych produktów i doskonalenie ich jakości.

Dziękuję za rozmowę.

Natalia Zarzeka