



JOSKIN : приспособиться к реалиям мира, который меняется

Как и остальные производители, компания **JOSKIN** меняет свою организацию в соответствии с мерами, диктуемыми пандемией и решениями властей. *«Наши мотивированные сотрудники способствуют этому, реорганизуя свои рабочие места и рабочее время для обеспечения нормального функционирования Группы **JOSKIN** в условиях полной безопасности. Максимальное число сотрудников работают удаленно, и если в одном случае это преимущество, то в других ситуациях это отнюдь не просто и не идеально»,* - указывает директор компании Дидье Жоскен. Разумеется, здоровье является мировым приоритетом. И нужно аплодировать всем усилиям и героизму, проявленному многочисленными работниками, начиная с медицинского персонала.

Но, как любой санитарный кризис, закончится и эта пандемия. Пьер Демианофф, помощник руководителя, считает, что жизнь вернется в норму: *«Рано или поздно экосистема, которой является экономика, снова заработает тем или иным образом. Некоторые хотят представить «пост-коронавирусный» период, отличающийся от предыдущего, но, по крайней мере, в начале мало что изменится. Правительства должны будут запустить национальную экономику, даже если требуемое время и ситуация на разных рынках будут различаться.»*

Производство замедляется, продажи снизились. *«Но те, кто подготовил план, как пережить этот кризис, выйдут из него более сильными»,* - продолжает г-н Демианофф.

Для разработок затишье полезно. В компании **JOSKIN** его используют для размышлений об улучшении организации производства и продукции. *«Мы ставим перед собой, главным образом, задачу упрощения, гибкости, безопасности, так как именно они являются извечными волшебными словами и сильными сторонами наших аграриев, - объясняет Didier Joskin. Примером этому является только что завершенная работа над линейкой скотовозов **JOSKIN**, сделанная в момент их приведения в соответствие с европейскими нормами, которая включила в себя полный пересмотр барьеров, гарантированно подходящих для установки на все модели скотовозов **JOSKIN**.»*

Что касается продаж, что в первую очередь **JOSKIN** стремится помочь своим коммерческим партнерам в актуальных рамках удаленных продаж, временно заменивших прямые контакты с клиентами. **JOSKIN** мотивирует своих консультантов и продавцов делать акцент на кампании по телефону и через электронную почту, на размещение рекламы на аграрных интернет-порталах. *«Мы также работаем над платформой он-лайн продаж техники со склада по точно рассчитанным ценам, которая будет доступна в ближайшее время для поддержки продаж наших дилеров. Ведь если для продолжения работы сектор аграрного машиностроения должен продавать, то он должен и предохранять здоровье каждого, избегая максимальное число контактов»,* - завершает Дидье Жоскен.

В компании **JOSKIN** считают, что важно поддержать сеть сбыта для гарантии доступа к сельскохозяйственной технике: работа на полях и лугах никогда не прекращается. Аграриям и предпринимателям нужна качественная техника.