

Eylül ayında tekrar döndüğüm (ben yuvaya dönüş diyorum)

N de karşına çıkan tablo gerçekten sıkıntılı idi. Benim gördüğüm sıkıntılara kısaca bakalım;

- Kampanyanın ortasında Fethiye Bölgesi'ne gittim. Satışa çok ihtiyaç duyulan zamanda, bayilerin elinde stok olmasına rağmen kendime göre bölge olarak iyi bir satış gerçekleştirdik. Fakat ilaçlama zamanında, bazı bayilerde ilaçların raftan alınıp, çiftçiye satışının yavaş olması üzücü idi.
- ~~Karaböster~~, Arca, ~~Teknik~~ Ziraat'ın gecikmiş ödemelerini kasaya girmemesi ve sorunların devam etmesi,
- Satışa ihtiyaç duyulan zamanda, sektörün içinde bulunduğu krizden dolayı beklenen satışların olmaması,
- Firmamın desteğine ihtiyaç duyduğum zamanda bu desteği kendime göre tam alamamaktan dolayı biraz panikliydim. Geçen hafta özellikle Mustafa Bey'in gayretleriyle gittiğimi Fethiye - Ortaca seyahati bana çok büyük moral verdi. Satışdaki arkadaşlarımla ekip çalışmasının önemini ve şirketimin desteğini tam olarak hissettim. Benim fikrim bu çalışmaların sezon içinde her bölgede yapılması. Çünkü meslefe bizler ilaçlarımızı kullanan çiftçi bayinin yanında hep ihmal ettik. Günümüzde şartların zorlaştığı bir zamanda (Çiftçinin alım zorluğu, satış şartları vb.) alttan bir çalışma ile, ilaçlarımızın tabandan istenmesi, bizim satışlarımızı utun vadede olumlu etkileyecektir. Ben bu çalışmada Bölgesi satış kadrosunu tam olarak görmek istedim. Maalesef olmad. Özellikle bana verdiği çok sıcak yaklaşım ve destekten dolayı (kendimize örnek alınmanız gereken) Mustafa Bey'e çok teşekkür ederim.

