



ناصر السايير وفيفيل بدر السايير ومساعد بدر السايير ومبارك ناصر السايير مع فريق عمل الشركة عقب تسلم الجائزتين

كأحد أفضل 10 موزعين في العالم في مجال خدمة العملاء للسنة الخامسة على التوالي

«تويوتا موتورز كوربوريشن» تكرم «مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده» بجائزتي «التميز في خدمة العملاء» و«الريادة في خدمة العملاء المميزة»



كرمت شركة تويوتا موتور كوربوريشن شركة مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده على ادايتهم المتميز وتفانيهم في تحقيق الأهداف المنشودة ضمن الاستراتيجية المقترحة للمنطقة والسوق الكويتي تحديداً، وتقديراً لنجاحات وانجازات شركة مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده والتي حققت أعلى أرقام قياسية في «التميز في خدمة العملاء» ثم «الريادة في خدمة العملاء المميزة»، حيث كرمت شركة مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده بالجائزتين المتميزتين المخصصتين لموزعي تويوتا في دول الشرق الأوسط والخامس مرة على التوالي تحصد شركة مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده الجائزة الذهبية «التميز في خدمة العملاء» ونظراً لاستحقاقها على مدى خمس سنوات متتالية فقد تم تكريم السايير بجائزة «الريادة في خدمة العملاء المميزة»، التي حصل عليها سنة 2012 فقط وكيلان (الكويت وبروناي) من وكلاء تويوتا من ضمن 167 وكلاء على مستوى العالم.



وقد حضر الحفل رئيس مجلس الإدارة ناصر محمد السايير ونائب رئيس مجلس الإدارة فيصل بدر السايير، وأعضاء مجلس الإدارة مساعد بدر السايير ومبارك ناصر السايير ومدير الأقسام، بالإضافة إلى عدد من ضيوف الشرف يرأسهم نوريهيو يوشيدا المدير العام الاقليمي للشرق الأوسط شركة تويوتا العالمية.

الريادة في التميز في خدمة العملاء، لاسيما هذه السنة التي توزع على الموزعين الذين فازوا بجائزة التميز في خدمة العملاء لخمس سنوات على التوالي».

بهذه الجائزة هذه السنة كل من مؤسسة السايير وبروناي، وقد جاءت مؤسسة السايير ضمن قائمة أفضل 7 موزعين بالعالم، وبصفتي مدير العمليات الميدانية المسؤول عن ادارة العلاقات مع مؤسسة السايير، فإنه لشرف عظيم لي ان تحققوا هذا الانجاز العظيم، اننا نقدر قيادتها الشابة وتمرسها في مجال خدمة العملاء والعمل الجاد الدؤوب يوميا للزملاء في فريق خدمة العملاء».

واختتم قائلاً: «أرجو مواصلة جهودكم للفوز بجائزة التميز في خدمة العملاء خلال السنوات الخمس القادمة بوضع اهداف اكبر كشركة قيادية رائدة على مستوى العالم، اعتقد ان بمقدوركم تحقيق جائزة التميز في خدمة العملاء من جديد».

عام 2012. ولدينا خطة واضحة لزيادة عدد معارضنا والتوسع في سعة وطاقة مراكز الخدمة وقطع الغيار وعلينا ان نزيد عدد موظفينا المهرة والمتحسين في عملهم في مختلف قطاعات عمل المجموعة لتحقيق اهدافنا.

وأخيرا وليس آخرا، اسمحوا لي بان اتوجه بالشكر لكم جميعا على دوركم ومساهماتكم في هذا الانجاز المميز متطلعا الى المزيد من الانجازات وتقدير هذه الانجازات بفعل مهارتكم ومهنتكم الخلاقة في العمل التي تجعل السايير دائما الافضل في العمل.

وفي ذات السياق، اعرب يوشيدا عن سعاده بعد ان حظي بفرصة حضور حفل توزيع جوائز التميز في خدمة العملاء، وقال: «بالنيابة عن شركة تويوتا موتور اتقدم بخالص واطيب التهاني الي جميع الزملاء في مؤسسة حصتنا السوقية ومبيعاتنا التي حققت ارقاما قياسية السنة الماضية والتي بفضلها فزنا ايضا بالجائزة الماسية من تويوتا موتور كوربوريشن

المتميز في الكويت، وانني اهنئك واود أيضا ان اعرب لكم عن خالص الشكر لمساهماتكم في جعل السايير ليس فقط الموزع الرائد في الكويت، ولكن واحدا من أكثر موزعي تويوتا تقديرا في أي مكان في العالم».

وقد تلا كلمات المتحدثين بالحفل توزيع الشهادات والدروع التذكارية.

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة السيارات مبارك ناصر السايير: يسعدنا ان نرحب بيوشيدا، ورئيس مجلس الإدارة ناصر السايير، نائب مجلس الإدارة فيصل السايير، مساعد السايير، محمد السايير، بول رينولدز، ابراهيم الفوزان، ومحمد هلال فلقد ادركت ادارة مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده منذ امد طويل ان سر المبيعات المتميزة يكمن في التميز في خدمة ما بعد البيع.

فيسودون التميز في هذه الخدمة فانه من غير الممكن ان تحقق الشركة مبيعات مستدامة ومتواصلة في مركباتها بصرف النظر عن جودة المنتج او قوة رسائل التسويق، فالعمل

الذي يشتري سيارة مرة واحدة لن يقدم على شرائها مرة اخرى لتكون الرسالة الموجهة الي جميع الاصدقاء والاسرة ومتابعي تويتر.. الخ، رسالة سلبية حتى لا يقوموا هم بانفسهم بشراء السيارة ايضا.

ولكن اذا كانت لدينا الخدمة المتميزة والافضل بعد البيع، فتحت جميع القنوات لتلقائنا على بعضها البعض ليكون العمل الذي يقوم به صانع السيارة بهدف تقديم المركبات الافضل وعمل الموزع في ترويج مبيعات المركبات وتقديم الخدمة الافضل في المبيعات وبناء المعارض الجديدة والعمل بالنظم الجديدة يكون لها المردود الاكبر والأشمل لعدم وجود ما يعيق او يوقف هذه المبادرات والجهود التي تشجع العملاء على الشراء ومن ثم تحقيق الوعود التي قطعها على انفسنا.

منذ تاسيس رئيس مجلس الإدارة ناصر محمد السايير للشركة في عام 1954، كانت رسالتنا دائما وسوف تظل قائمة على ان نكون الافضل

سوى نتجة اننا وضعنا رضى عملائنا في صدارة اولوياتنا، ولتحقيق هذا الهدف قمنا بتطوير برنامج الافضل بالعمل لتزويد موظفينا بالمهارات اللازمة لتقديم خدمة متفوقة لعملائنا مما يثبت تفانينا لرضا عملائنا».

وعبر يوشيدا شركة تويوتا موتور كوربوريشن تويوتا ما زلنا نوظف أحدث ما توصلت اليه التكنولوجيا، لنقدمها بالشكل الافضل لعملائنا، وان الجوائز، والريادة في خدمة العملاء المتميزة» نتجة حصولكم على الجائزة «التميز في خدمة العملاء» لخمس سنوات متتالية المقدمة من شركة تويوتا موتور كوربوريشن لشركة مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده مجرد رمز ممنوح لتحقيق أفضل النتائج التي تعكس نجاح الاستراتيجيات وبلوغ الأهداف التي تجعل من سلامة ورضا العملاء أولوية، وذلك من خلال تحقيق أعلى أرقام قياسية في خدمة العملاء

مبارك السايير:
إنجازنا تدل على أن رضا عملائنا هو من أهم أولوياتنا



وفي هذه المناسبة، أكد رئيس مجلس الإدارة ناصر السايير قائلاً: «اننا نجد عهدنا بالايامان باقتصاد دولة الكويت تحت راية صاحب السمو الشيخ صباح الأحمد والحكومة الرشيدة ولن نوفر جهدا في الاستثمار في شتى المجالات المختلفة التي من شأنها كسب المزيد من ثقة عملائنا لتكون عند حسن ظنهم».

وأضاف مبارك ناصر السايير، الرئيس التنفيذي قائلاً: «منذ بداية الشركة في عام 1954 أصر رئيس مجلس الإدارة على أن تكون الأفضل في الأعمال التجارية في الكويت وكوئنا حصدنا الجائزتين المتميزتين فان دل ذلك على شيء فإنه دليل كبير على تصميم وتفاني موظفينا جميعا لكونوا الافضل في العمل وعلينا ان نعمل جاهدين لاستمرارنا في التفوق».

كما أضاف مبارك ناصر السايير، الرئيس التنفيذي لمجموعة سيارات شركة مؤسسة محمد ناصر السايير قائلاً: «ان الجوائز التي حصلنا عليها من تويوتا موتور كوربوريشن ليست