04 АВГУСТ–СЕНТЯБРЬ 2018

ВАМ ВЕЗЁТ

Для строителей и любителей • Москва 18+

Специализация на сообщениях и материалах рекламного характера

VIVA Petrovich

Мексиканский мачо «Петрович» знойно и весело поздравил строителей Москвы с профессиональным праздником

окончание на стр. 15

Как обновился Petrovich.ru

читайте на стр. 3

Помогаем ставить мировые рекорды

читайте на стр. 6

Расширяя границы общения

читайте на стр. 14

Куда стройбизнес идет за покупками?

читайте на стр. 5

НОВИНКИ АССОРТИМЕНТА

Что новенького?

читайте на стр. 8–11

ВЫГОДНАЯ ЦЕНА
на модель GCL 2-15G Professional

СУПЕР-ГАРАНТИЯ
Целый год. На замену или ремонт.*

* Полные условия «Супер-гарантии» представлены на сайте www.bosch-professional.com

Лучше видимость лазерной линии
в условиях яркой освещенности (по сравнению с продуктами с красным лучом)

Дольше время работы от батареи
(меньше потребляемая мощность по сравнению с преобразованным зеленым лучом)

Меньше теплоотдача
по сравнению с преобразованными зелеными лучами, что увеличивает время работы и срок службы продукта

Верхняя (зенит) и нижняя (надир) красные точки отвеса

Зеленые лазерные линии с отличной видимостью – для быстрого вертикального и горизонтального выравнивания

Кнопка Вкл/Выкл с блокировкой маятника – для безопасной транспортировки и работы в режиме наклона

Удлиненная проекция зеленой вертикальной линии – для расширенных возможностей применения

Простая и понятная клавиатура для выбора режима работы – для удобства эксплуатации

RM 1 совместим с потолочным зажимом – для работы с каркасом подвесного потолка

Съемный держатель RM 1 с поворотной площадкой – для легкого ручного позиционирования лазерных линий вокруг линии отвеса

Каждому покупателю профессионального лазерного нивелира Bosch серий GLL, GCL и GPL – бесплатный сервисный пакет «СУПЕР-ГАРАНТИЯ»!

В случае поломки инструмента (даже при наличии механических повреждений) отремонтируем нивелир бесплатно или поменяем на новый!

Акция «СУПЕР-ГАРАНТИЯ» действует до 31.12.2019.
Дополнительная регистрация не требуется.
Стандартная гарантия на 3 года сохраняется при наличии регистрации в программе 3-летней гарантии.

Реклама

Комби-лазер GCL 2-15G Professional
В 4 раза лучше видимость благодаря зеленым лазерным лучам!

3 года гарантии для всех профессиональных электроинструментов.
Регистрация в течение 4 недель после покупки на www.bosch-pt.com/warranty

BOSCH
Разработано для жизни

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ ПЕТРОВИЧ

«Стать первыми в сердцах покупателей»

В августе генеральный директор СТД «Петрович» Евгений Мовчан озвучил еженедельнику «ЭКСПЕРТ» планы по развитию компании в России.

— Евгений, за счет чего вам удалось в 2017 году вырасти на фоне стагнации рынка?

— Мы не просто росли в 2017-м году на фоне стагнации. Мы росли в 2015-м и 2016-м годах на фоне серьёзного падения рынка за счет работы с ассортиментом, успешных маркетинговых и рекламных кампаний, сервиса, который мы неустанно развиваем.

Благодаря постоянному инновационному развитию наш среднегодовой рост составляет порядка 22%. При этом у нас лучший прирост в отрасли по сопоставимым продажам (Like-for-like). В прошлом году он составил 12%.

— А в чем заключается инновационность? Чем магазины «Петровича» отличаются от магазинов аналогичных ритейлеров?

— Всем. Такой концепции, как у нас, нет ни в России, ни в Европе, ни в Америке. Мы строим уникальный омниканальный формат федерального масштаба, продавая полный спектр DIY-товаров для строительства и ремонта. Здесь важно каждое слово, как в любом определении.

— Раскройте, пожалуйста, это определение. Интересно.

— На розничном рынке, по большому счету, существует два формата — онлайн (e-commerce) и офлайн. Мы же одновременно работаем в обоих каналах. DIY-товары имеют особую специфику. Среди них очень большая доля крупногабаритных строительных материалов. Это — гипсокартон, изоляция, сухие строительные смеси, цемент в мешках по 25, 30, 50 килограмов. Уникальность «Петровича» состоит в том, что мы продаем весь ассортимент, то есть товары любого габарита в офлайне и онлайне, причем 70% продаж сопровождается услугой доставки.

Для этого нужна соответствующая складская инфраструктура, и эта инфраструктура — наше ноу-хау. Она лежит в основе проекта «Архитектура сети», суть которого заключается в перестройке и создании сети магазинов «Петрович» по новому стандарту. Мы строим формат «инновационный торговый зал + современный склад». Каждый магазин, хаб — это логистический узел, с которого идут доставки в Петербурге, Москве и регионах.

— В чем уникальность инновационного торгового зала?

— Он разбит на зоны «Cash&carry», где покупатель может взять с полки легкий товар, и зону «Touch&Beep», где можно купить с планшетом или с приложением, просто сканируя NFC-метки на товаре. Покупателю не нужно ломать спину, вытаскивая коробки с плиткой, упаковки ламината, гипсокартон, мешки с сухими смесями. Они представлены в виде образцов, которые можно потрогать, рассмотреть и сделать выбор. Человек сканирует штрих-коды, товары попадают в корзину онлайн, далее специалисты его сканируют и отправляют документы на отгрузку. Если покупателю удобно самому вывезти товар, то мы просто помогаем загрузить его в машину. Покупатель можно даже не выходить из нее, грузчики все сделают. Если нет, «Петрович» привезет сам и поднимет на нужный этаж.

— В гипермаркетах «Леруа Мерлен» или «ОБИ» тоже можно заказать доставку товаров из офлайн-магазина или купить через Интернет.

— Недостаточно построить DIY-коробку и параллельно открыть интернет-магазин. Здесь важно пояснить, что такое истинная омниканальность, которая является основой нашего уникального формата. Омниканальность — это возможность в процессе покупки незаметно для себя переходить из канала в канал. Можно начать выбирать товар дома в Интернете, что-то положить в корзину, а потом приехать в магазин, получить консультацию и эту корзину видоизменить. Можно параллельно позвонить в колл-центр и завершить покупку по телефону.

В апреле мы запустили на Petrovich. ru 3D-шоурум: в виртуальной комнате можно прикладывать к стенам обои, класть паркет или ламинат.

Что еще очень важно для эффективной работы интернет-магазина? Очень важно, чтобы остатки товара, которые видит клиент при формировании онлайн-заказа, точно совпадали с реальными физическими остатками на складе. Это очень труднодостижимая вещь. А у нас она работает. Для этого нужно отладить очень много сопутствующих бизнес-процессов, чтобы не говорить клиенту: «Извините, этого нет, этого не хватает и т. д.»

— Существует связь между этим комфортом и ростом продаж?

— У нас показатель NPS (Net Promoter Score — индекс потребительской лояльности — «Эксперт») один из самых высоких в отрасли: около 82%. В ритейле он, как правило, составляет 30–40%. Что это означает? Клиентам задают вопрос: «Вы бы порекомендовали компанию своим знакомым?» И респонденты ставят баллы по шкале от 1 до 10: если рекомендуют без всяких оговорок, ставят 10 баллов, если не рекомендуют ни в коем случае — 1. При окончательной оценке из числа людей, давших оценку 10 и 9, вычитается число людей, давших оценку 6 и меньше, и это число делится на общее число респондентов, то есть высчитывается доля. Грубо говоря наши 82% показывают, что нам люди ставят преимущественно 9 и 10. Причём NPS очень трудно удержать, поскольку это мерило расхождения между ожиданиями людей от сервиса и реальностью. Чтобы эта величина была хотя бы постоянной, необходимо всё время совершенствоваться. Одновременно NPS является «мерилом» силы бренда: если он начнёт падать, то и темпы роста продаж начнут падать, и доля рынка тоже. Этот показатель показывает, насколько клиенты нас ценят, любят и воспринимают.

— Кто основные клиенты «Петровича»? Как выглядят продажи в сегментах b2b и b2c? Как выстраиваете работу в каждом сегменте?

— У наших покупателей есть общее — это то, что им нужны строительные материалы. В розничном сегменте нашей целевой аудиторией являются профессионалы - прорабы, бригадиры. 90% прорабов в Петербурге работает с «Петровичем» из-за удобного сервиса, мощной программы лояльности («Клуб друзей «Петровича»). Они могут построить заказчику дом под ключ, ни разу не приезжая в магазин. В Москве эта цифра меньше, но она уверенно растет.

Еще есть категория конечных потребителей, среди которых огромную долю занимают такие true DIY — «самоделкины», те, кто делает и строит своими руками. Они в чём-то близки к профессионалам, их интересует именно качество продуктов, они в этом хорошо разбираются.

Мы работаем не только с физическими, но и с юридическими лицами. Среди последних есть компании, которые покупают большими объемами. Они переходят в разряд оптовых клиентов. В сегменте b2b свои «фишки». Оптовым покупателям выделен отдельный менеджер, который сопровождает все заказы, для них создан b2b-портал, где онлайн доступны все документы, которые нужны для отчетности (счета-фактуры, акты сверки, накладные и т. д.) Оптовикам предоставляются индивидуальные цены и возможность отсрочки платежа. «Петрович» — крупная компания, серьёзный налогоплательщик, поэтому крупному бизнесу работается с нами спокойно.

— «Петрович» создавался с мыслью о клиентском сервисе? Или на каком-то этапе произошла революция в сознании?

— Компания родилась в 1995 году и за эти годы претерпела много изменений. Но клиентский сервис был и остается ее стержнем. «Фишкой», которая была изначально придумана, является доставка. Сначала привозили цемент. Производили, фасовали и развозили мешки. В 2011-м году мы одни из первых на DIY-рынке начали продавать через Интернет. Сейчас сайтом уже никого не удивишь, и мы делаем новые шаги вперёд. Теперь это омниканальность и новые инновационные проекты. В октябре планируем удивить рынок. Но пока — это секрет.

Должен сказать, что основой бизнеса «Петровича» с давних пор является также операционное совершенство. Мы уделяем большое внимание тому, чтобы четко прописать все бизнес-процессы и измерять ключевые показатели деятельности.

— Приведите пример, пожалуйста.

— Например, доставка. В Петербурге стандартная доставка — 4 часа после звонка, а экспресс-доставка — 2 часа. В Москве мы начинали с 6 часов, сейчас 5. В скором будущем выйдем на 4 часа. Кроме того, мы доставляем «точно

ко времени». Вы можете сказать: «13:57» — и мы привезем в 13:57. Если наши машины не приезжают в оговоренный диапазон или точно ко времени, доставка становится бесплатной для клиентов. Как Вы понимаете, временные рамки определяются не скоростью нажимания на педаль газа, а множеством прописанных бизнес-процессов, начиная от навигации на складе, погрузки машины и заканчивая выбором маршрута.

— Насколько это связано с использованием IT-инструментов? Насколько велики инвестиции в IT?

— Ни одна современная компания не может сделать ни одного нововведения без IT. Конечно, и у нас все связано с IT-инфраструктурой и разработками. Есть внутренняя команда программистов, а также пул компаний-разработчиков и интеграторов на стороне. Грамотные инвестиции в IT — это инвестиции в будущее.

— Какие приоритетные области для инвестиций помимо IT?

— У нас два основных фокуса. Мы продолжаем развитие на Северо-Западе, совсем недавно мы открыли новый полноформатный торгово-строительный центр в Петербурге — «КАД Север». Инвестиции в проект составили 1,8 млрд рублей. Мы активно развиваемся в Москве и также создаем здесь новый формат. В прошлом году мы открыли два новых торгово-строительных центра аналогичного формата на Новорижском и Новорязанском шоссе. В течение трех лет планируем открыть еще три. Поэтому большая часть инвестиций направляется, конечно, в столицу.

— Вы говорите, что стремитесь стать компанией полного спектра товаров DIY. Но кажется, что сейчас ассортимент «Петровича» пока не так широк.

— У нас есть план по увеличению ассортимента. Сейчас это — 20 тысяч наименований. К 2020 году планируем увеличить количество позиций до 25 тысяч. Но увеличиваем очень аккуратно, не спешим, чтобы не подорвать наши сервисные и операционные показатели, чтобы качество нашей работы не упало.

— Зачем «Петровичу» ватники?

— Затем, что они стали популярны в последнее время и пользуются у россиян спросом.

— Какие компании являются вашими поставщиками — российские, иностранные?

— Большинство наших поставщиков — отечественные производители. Доля прямого импорта не высока. Менее 10%.

— А российские поставщики могут качественно закрыть все позиции?

— Могут.

— Как выстраиваете ценовую политику?

— Наша задача — удерживать лучшие рыночные цены. Иногда они даже ниже по рынку за счет того, что мы можем сформировать солидный запас на складе и реализовывать его по «старым» ценам не один месяц. Мы подходим к формированию цены так, чтобы у покупателя было полное чувство справедливости.

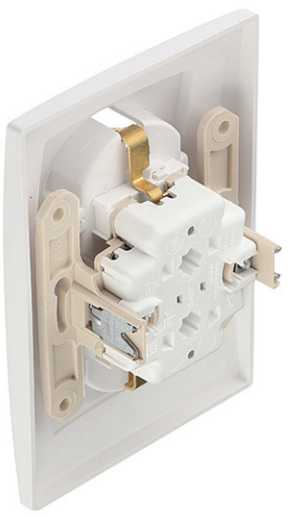
— Справедливость цены — расплывчатое понятие.

— Мы говорим о справедливости, опираясь на постоянный мониторинг рыночной ситуации. Хотя, если честно, отслеживать ценники по 22 тысячам позиций непросто, но мы этим занимаемся. Мы не играем в скидки. Многие компании ставят акционные «–30%» от цены, но тогда нужно понимать, что все остальное время вы переплачиваете. Мы же делаем цены демократичными и справедливыми за счет постоянного совершенствования бизнес-процессов и за счет услуг, которые экономят время клиентов и делают оптимальной итоговую цену владения. Поясню: упаковка черепицы стоит 200–300 рублей. Но ее нужно заказать, привезти, поднять, складировать и т. д. Это все дополнительные деньги, время и головная боль, которые складываются в итоговую цену владения. Нужно считать все издержки.

— Какая стратегическая цель?

— Стать первыми в сердцах покупателей.

Как обновился Petrovich.ru



Каталог товаров торгового дома «Петрович» поучаствовал в масштабной фотоссесии. Более 26000 фото теперь доступны покупателям. Почти вся ассортиментная матрица, от фитингов до кровли, «отснята» на миллиметровой бумаге на профессиональную камеру. Теперь выбирать товар на электронной полке особенно приятно. Каждая фотография так и просится в виртуальную корзину. Не верите? Загляните на Petrovich.ru сами.

Интернет-магазин «Петровича» серьёзно вырос за последние годы, повзрослел и обрел своего постоянного клиента. Очевидно, что все больше людей предпочитают заказывать в Интернете, и требования к внешнему виду товара (особенно если речь идет об отделочных материалах) постоянно возрастают.

Известно, что более всего при покупке в Интернете смущает невозможность потрогать товар руками, увидеть его вживую, узнать точные размеры, надеть очки на «плюс» и внимательно прочесть характеристики. Качественные фото в карточке товара решают эти вопросы за пару кликов.

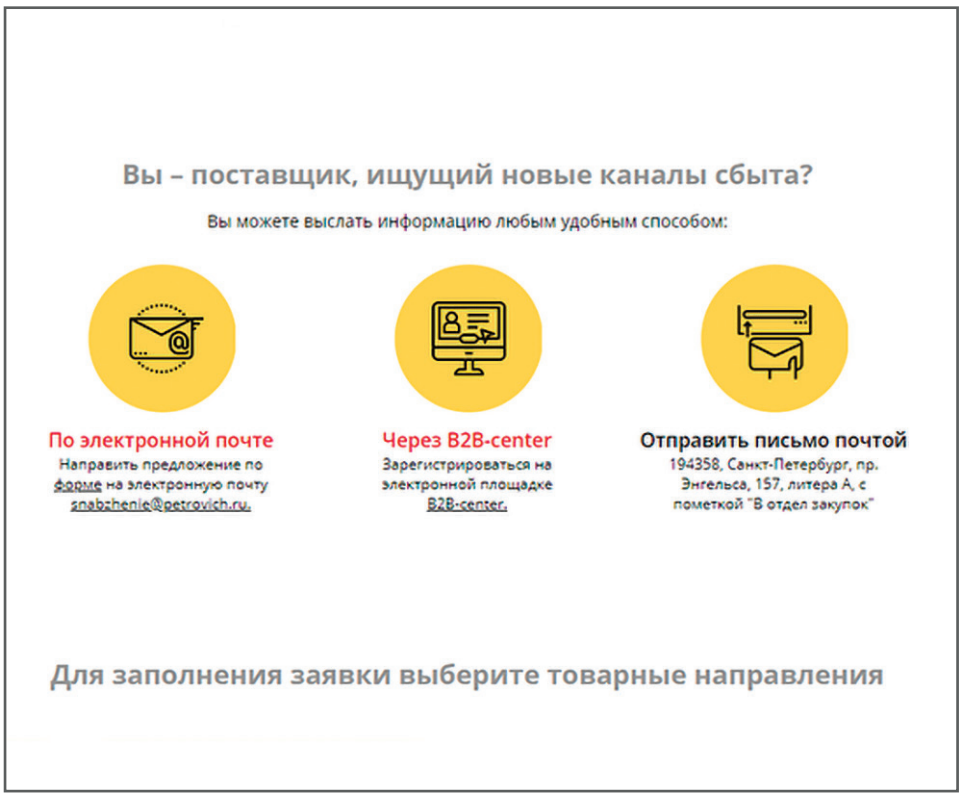
Теперь каждый товар обзавелся фотографиями высокого качества, сделанных с разных ракурсов, при выгодном освещении. Заходя на сайт Petrovich.ru, можно с удовольствием «провалиться» в карточку и за 10 секунд получить максимальное знание о товаре. Иногда даже в области его эксплуатации. Например, для покупателей доступны фото оборотной стороны розеток и выключателей. Сразу видны все разъемы для крепления. А на снимках сантехнических труб четко просматривается маркировка с техническими характеристиками. Электроинструмент снят таким образом, что видны каждая кнопочка, каждый проводок.

У «Петровича» появляется все больше интернет-проектов, где качественные фотографии имеют первостепенное значение. Один из таких проектов — 3D-шоурум, который открылся для покупателей в конце апреля и продолжает радовать возможностями виртуального подбора отделочных материалов для квартиры.

Приятных покупок в Интернете!

Как попасть на полку к «Петровичу»: советы для производителей

В поисках каналов сбыта производители строительных материалов иногда удивляются, какую еще джигу надо станцевать перед сетями, чтобы они наконец приняли их супер-мега-инновационнный товар к себе на полку. Сколько заплатить за вход? Какую партию предложить? Руководитель отдела поддержки коммерческой деятельности СТД «Петрович» Елизавета Назарова пошагово объясняет, как зайти в компанию.



«Петрович» заинтересован в расширении круга поставщиков и развитии проектов по увеличению SKU во всех категориях (отделка, инженерия, строительные и базовые материалы для стройки, так называемая категория hard — лесопиломатериалы, сухие строительные смеси, цемент, кровля и др.). Если товар коррелирует с ассортиментом, который представлен в магазине, конкурентный по цене и достойного качества, у него хорошие шансы оказаться на полке. А вот если вы предложите магазину, который продает материалы для ремонта и строительства дома, новую марку одежды, то, скорее всего, закупщики ответят «нет». С чего начать?

Во-первых, убедитесь, что ваш товар востребован: изучите показатели реального или потенциального спроса, представленность в других сетях, емкость рынка данного товара, его конкурентные преимущества. Существует миф, будто вхождение в сеть — платное. Это неправда. Индивидуальных преференций нет. «Петрович» руководствуется исключительно запросами рынка.

Условия работы с сетью зависят от специфики рынка (дефицит сырья, конкуренция в области закупок, законодательство и т. д.). В каждом сегменте свои особенности (на рынке сухих смесей — одни, на рынке лесопиломатериалов — другие). Условно говоря, для 500-тысячного производителя керамической плитки условия будут несколько иные, чем для производителя уникального клея.

У «Петровича» информация для поставщиков представлена на сайте. Здесь есть, в частности, типовой договор, где определены важные условия сотрудничества (работа с браком, возвратами, условия поставок, отсрочек и пр.). Не надо изобретать велосипед. Изучите внимательно договор, сайт, соберите всю информацию о магазине и отправьте коммерческое предложение любым удобным способом, который предлагает компания. Можно заполнить и отправить общую форму заявки на поставку, но рекомендуем после позвонить и уточнить, к кому из специалистов она попала в работу. Будьте настойчивы и активны, убедитесь по телефону, что коммерческое предложение попало в нужные руки, договоритесь о встрече. Магазин ждет хорошей презентации о товаре, его конкурентных преимуществах (цена, качество, спрос), готовности поставщика работать на условиях компании.

Узнайте «фишки» сети. У «Петровича» серьезные требования к качеству продукции и сервису. Весь товар должен поступать на склады и распределительные центры в установленные сроки и заявленного объема. Часто жесткие требования связаны с гарантиями, которые магазин дает конечным покупателям. Так, «Петрович» обещает 100%-ное наличие товара даже в высокий строительный сезон. И покупатель, сделав заказ, не должен услышать позже: «Извините, на складе нет».

Будьте готовы к презентации производства. DIY-сеть должна знать, насколько оно автоматизировано, как гарантируется качество товара, понять, как он хранится у производителя и доставляется на адреса партнеров.

Производители должны быть готовы работать с отзывами и претензиями покупателей. Если клиент приобрел обои, поклеил в соответствии с инструкцией, а они через два дня отвалились, то компания вместе с поставщиком едет к покупателю и проводит на месте экспертизу.

Обратную связь от клиентов «Петрович» собирает регулярно. Делает это через колл-центр, Службу поддержки клиентов, на сайте Petrovich.ru и «Яндекс.Маркет». Работа проводится по каждому обращению. Компания также оценивает NPS (Net Promoter Score, индекс потребительской лояльности). В «Петровиче» этот показатель стабильно выше 80%, тогда как сотовые операторы бьются за 30–40%, ритейлеры за 40–60%. Недавно компания стала измерять индексы удовлетворенности (CSAT, Customer Satisfaction) и неудовлетворенности (CDSAT) клиентов.

Нужно знать благоприятный календарь для коммуникации и продвижения своего продукта. Например, в «Петровиче» происходит плановая ротация товара, которая завершается к строительному сезону.

Помните, что «Петрович» — омниканальный DIY-ритейлер, стремительно наращивающий долю онлайн-продаж, которая в этом году достигла 40% в рознице. Компания одновременно работает онлайн и офлайн. Это значит, что покупатель часто выбирает в Интернете, где другая специфика продаж (важны фото, контент, картинка и пр.).

Куда стройбизнес идет за покупками?

Между строителями и поставщиками стройматериалов зачастую если и нет вражды, то отношения складываются не лучшим образом. То сорвали сроки поставки, то задержали платеж. Что нужно знать о поставщике игрокам строительного рынка? По какой причине сотрудничество между строительной компанией и продавцом стройматериалов и вовсе может прекратиться? О подводных камнях дружбы строителей и поставщиков, о том, где и почему покупает стройбизнес, рассказывает директор оптовых продаж строительного торгового дома «Петрович» Федор Андрианов.

Часто поставщика выбирают только по критерию цены. К сожалению, это определяющий фактор в условиях тендера. Но на практике итоговая стоимость товара складывается для застройщика не только из прямой цены закупаемого объема, но и из дополнительных издержек, связанных со сроками поставки, недокомплектом, браком, складированием и хранением и т. д. Таким образом, при неправильной организации работ товар вместо дешевого может оказаться «золотым».

Так, ни для кого не секрет, что зачастую поставщики манипулируют сроками поставки и отступают от тендерных предложений. В результате у застройщика, которому задержали товар, уже нет времени обратиться к альтернативному поставщику, потому что это нарушит рабочий процесс и приведет к простою — самому дорогому и некомпенсируемому расходу.

На итоговую цену сильно влияет недокомплект и недопоставка. Причинами могут служить как недобросовестность со стороны поставщика, так и просрочки со стороны производителей, низкая квалификация в работе с большими поставками у дилера и плохо отлаженные внутренние процессы. И в любом случае в первую очередь страдает застройщик: он вновь несет прямые финансовые потери от простоя работ, а также репутационные риски.

Еще один фактор, влияющий на итоговую цену, — отсутствие дополнительных сервисов. Необходимость самостоятельно доставлять, складировать товар, организовывать подъем, вывозить строительный мусор. Это лишь краткий перечень расходов, связанных со стройкой.

Немаловажный нюанс при сотрудничестве с поставщиками — работа с браком и приемка излишков. Готовности предоставить машину нужного тоннажа, забрать назад товар, который был закуплен с избытком, не проявляет никто. А брак — это катастрофа для любого, у кого приемкой занимаются отдельные сотрудники. Если умножить это на работу с давальческим сырьем, то получаем практически неразрешимую проблему.

«Петрович» контролирует брак на входе — бракованный товар сразу возвращается поставщику (раньше был допуск 5%, сейчас 0%). Кроме этого, товар проверяется при отгрузке клиенту. Случаются внештатные ситуации. Часто в знак лояльности мы принимаем товар, который не устраивает по качеству, возвращаем деньги или меняем, а дальше уже отрабатываем вопрос с поставщиком.

Во время нестабильного рубля огромное значение для строительных компаний имеет отсрочка платежа. Кредитная линия — жизненная необходимость любого застройщика. Ведь разрыв между периодом инвестиций и периодом их возврата длится несколько лет. «Петрович» осознанно работает с кредитной линией, предлагая воспользоваться клиентам «дешевыми деньгами».

Помимо сложностей, которые впрямую можно оцифровать, есть трудности в коммуникации. Наличие личного менеджера на стороне поставщика, досконально знающего процессы своего клиента, способного вовремя решать возникающие проблемы, не праздное желание, а объективная необходимость.

Очень актуальной остается проблема с документами. Корректно закрытый период — отсутствие штрафов. Большинство поставщиков относятся к документообороту крайне халатно. Получение счетов и закрывающих документов — целая эпопея, через которую приходится довольно затейливо проходить каждый налоговый период. Мы эту боль знаем, поэтому создали b2b-портал и возможность вести все дела через «Личный кабинет». Здесь можно покупать товары по индивидуальным ценам, получать копии любых документов, «всегда быть в курсе того, кто, кому и сколько должен». В «Личном кабинете» доступен любой заказ. Его можно открыть, скачать счет, а после отгрузки получить копии товарных чеков, счетов-фактур, накладных, заказать акты сверки и т. д. При необходимости сохранить заказ в формате Excel.

У «Петровича» есть достаточно интересная возможность предоставления компании-клиенту ретробонуса за объем закупаемых товаров. В некотором роде — это отложенная скидка: клиент не переживает по поводу цены на каждый саморез, при этом по окончании периода на расчетный счет клиента, указанный в договоре поставки, возвращается определенная денежная сумма. Такая возможность предусмотрена только для юридических лиц.

Часто мы слышим от застройщиков, что все поставщики одинаковые. Не соглашусь с этим. Мы готовы искать новые форматы работы и решать нестандартные задачи, пусть даже это иногда и выглядит рискованно.

Помогаем ставить мировые рекорды

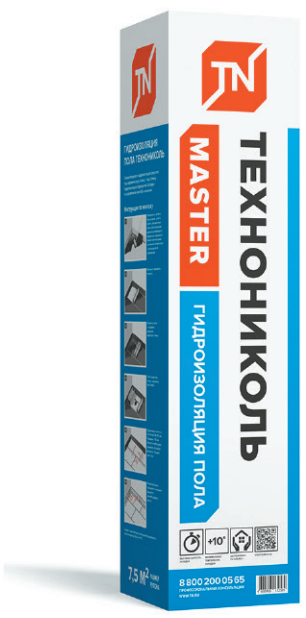
Однажды в колл-центр «Петровича» поступил звонок из Москвы от Людмилы. По голосу было понятно, что человек звонит без особой надежды. Покупательнице требовался канат, чтобы поставить российский рекорд по плетению косы из колосьев пшеницы. Людмила призналась, что обзвонила десятки известных фирм, где ей не смогли помочь, и «Петрович» был ее последней надеждой. Оператор колл-центра предложила джутовый канат диаметром 8 мм. В итоге Людмила заказала 11 катушек (1100 метров). В заводских упаковках материал оперативно доставили в парк «Кузьминки», где 24 августа планировалось масштабное мероприятие «Суперде-душка Москвы». В этот день участники общегородского конкурса заплели косу из пшеничных колосьев длиной более тысячи метров. Установленный рекорд — 1177 метров.

Мы искреннее поздравляем победителей!

Гидроизоляция пола ТЕХНОНИКОЛЬ

ТЕХНОНИКОЛЬ MASTER

Рулонный самоклеящийся материал предназначенный для гидроизоляции межэтажных перекрытий внутренних помещений.



Укладывается как на деревянное, так и на железо-бетонное основание.

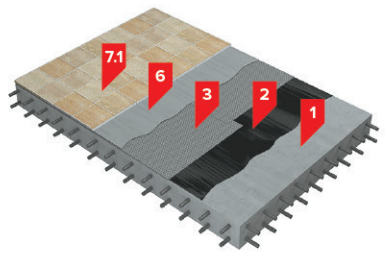
Для улучшения адгезии перед приклейкой гидроизоляции основание обрабатывается битумным праймером на водной основе.

На **Гидроизоляцию пола ТЕХНОНИКОЛЬ** можно:

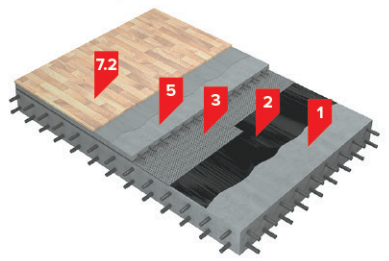
- выложить на плиточный клей плитку (предварительно верхнее покрытие гидроизоляции следует обработать грунтовкой типа «Бетонконтакт»),
- выполнить стяжку и уложить на нее любое финишное покрытие (ламинат, паркет и пр.),
- смонтировать систему теплого пола, как электрического, так и водяного типа.

Системы гидроизоляции внутренних помещений:

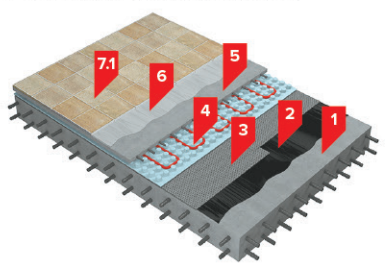
без стяжки



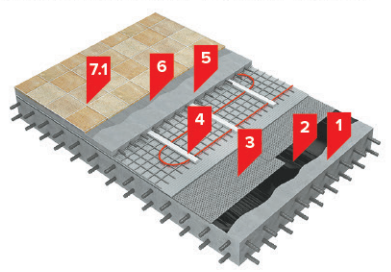
под стяжку



с водяным теплым полом



с электрическим теплым полом



1. Железо-бетонная плита
2. Праймер битумный на водной основе
3. **Гидроизоляция пола ТЕХНОНИКОЛЬ**
4. Система теплого пола
5. Армированная цементно-песчаная стяжка
6. Плиточный клей
7.1. Напольная плитка
7.2. Любое финишное покрытие пола

ЗНАНИЕ. ОПЫТ. МАСТЕРСТВО. WWW.TN.RU

8 800 200 05 65 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

Реклама

Шагать в доброту вместе

Деньги по определенным причинам любят тишину. Добрые дела и бескорыстная помощь тоже не любят огласки. Это точно не область для PR и рассказов про то, что «мы хорошие». И все же мы решили рассказать, какие истории добрых дел живут в компании «Петрович», чтобы любой желающий мог стать их частью и оставить добрый след в судьбах тех, кому так нужна помощь.

В конце прошлого года стартовал социальный проект под названием «Благо твори». Его суть — помогать тем, кто находится в трудном положении. Например, Детской городской больнице № 1. Здесь в отделении лейкозов живут и борются со страшным недугом маленькие храбрецы, которые остро нуждаются в помощи. Сотрудники собирают игрушки для «Сундучка храбрости». Детки открывают его после очередной сдачи крови. Общими усилиями «Сундучок храбрости» наполняется до краев, а собранных сумм хватает, чтобы купить необходимые отделению лекарства.

В Великом Новгороде сотрудники стараются делать чуть счастливее жизнь деток из городского социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних «Подросток», а коллеги из Москвы — ребят из школы-интерната в Касимове Рязанской области. Вместе с другими волонтерами сотрудники выезжают с мастер-классами и познавательными лекциями, устраивают новогодние праздники с анимацией и подарками, помогают Деду Морозу исполнить желания детей. Особое место занимают Ярмарки пятерок, на которых дети обменивают хорошие отметки на игры, спортинвентарь, наборы для творчества, сладкое.

«Петровичи» принимают активное участие в экологических акциях, которые проходят ежегодно весной («Лес Победы») и осенью («Наш лес. Посади свое дерево»). Этой весной дружная команда сотрудников московского офиса вместе с семьями высадила более 100 саженцев сосны в Солнечногорском районе. А сотрудники колл-центра в Великом Новгороде придумали интересный формат — ЭКО-прогулку по главной городской улице, во время которой операторы пообщались с жителями на тему защиты природы и показывали живым примером, что поднять с земли и выбросить пустую бутылку в урну — не так уж и сложно.

Около 10 лет «Петрович» сотрудничает с благотворительной организацией «Перспективы», цель которой — улучшить жизнь людей с тяжелой инвалидностью. Сегодня в России фактически существует лишь одна форма проживания для детей-сирот и молодых людей с тяжелой инвалидностью — интернаты. Даже в тех редких случаях, когда ребенок или взрослый живут в семье, в конечном итоге после смерти родителя или опекуна они все равно возвращаются в интернат. И как бы ни старались волонтеры и персонал, комнату, где живут еще 10 человек, трудно назвать домом.

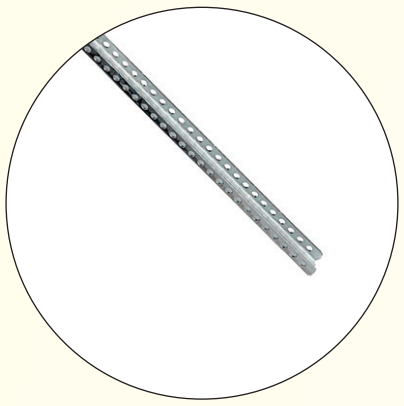
Чувствуя эту боль и острую потребность в родном крове, в 2018 году «Перспективы» построила с помощью «Петровича» дом в деревне Раздолье Ленинградской области. Здесь живут ребята с тяжелой инвалидностью. Все помещения полностью приспособлены для их нужд. В быту ребятам круглосуточно помогают сотрудники «Перспективы» и волонтеры, которые всегда нужны. И это не просто шанс жить в доме, который может стать родным. Это шанс на новое будущее. Ребята — большие молодцы, они устраивают концерты, поют, рисуют, дарят открытки и всегда рады гостям.

А в Твери живет большая дружная семья, глава которой своими руками обустраивает дом для одиннадцати детей. Самому маленькому — чуть больше года. Сейчас полным ходом идет внутренняя отделка. Для большой семьи это непросто.

Говорят, чтобы изменить мир к лучшему, нужно начать с себя. И это действительно так.

Давайте сделаем это вместе!

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



Удлинитель Knauf Нониус

Удлинитель Нониус служит для удлинения соединения верхней и нижней частей нониус-подвеса на длину до 1,5 метра в ситуации, когда требуется относ подвесного потолка от плиты перекрытия на длину, превышающую размер стандартных подвесов Нониус.
Для увеличения длины подвеса Нониус используется удлинитель Нониуса целиком или его часть.
Удлинитель можно поделить на части с помощью ножовки по металлу.
Соединение с основным подвесом удлинителя производится через соединитель Нониус с помощью скобы Нониус или шплинта Нониус.

код товара	характеристики	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
603992	Длина: 1500 мм. Толщина металла: 1 мм. Количество в упаковке: 50 шт. Производитель: Россия.	57	54

ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Краска в/д Гостиные и офисы Ultra Resist, основа ВС Dulux

Предназначена для нанесения на полностью просохшие минеральные поверхности (бетон, штукатурка, кирпич), гипсокартон, обои под покраску. Рекомендуется для окраски помещений с умеренной влажностью и высокой эксплуатационной нагрузкой, таких как офисы, коридоры, прихожие, рестораны, отели, приемные, медучреждения. Сертифицирована для применения в детских и лечебно-профилактических учреждениях.
Для внутренних работ.

код товара	вес	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
604348	9 л	Тонируется согласно каталогам SP4, SP5, RAL, Colornorm в темные насыщенные цвета и не используется как самостоятельная краска	5123	4969

Эмаль для ПВХ Dali

Акриловая краска для защитного и декоративного окрашивания и ремонта изделий из жесткого ПВХ.
Применяется по любым изделиям из ПВХ и других жестких пластиков (оконные рамы, сайдинг, вагонка и панели, плинтуса и молдинги, потолочные полиуретановые плинтуса и пр.), по вспененному ПВХ и погонажным изделиям.
Не рекомендуется для окраски эластичного ПВХ, полиэтилена, полипропилена.
Используется внутри и снаружи помещений.

код товара	вес	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
604384	1 кг	белая	550	534

КРЕПЕЖ

Лента шурупов FSN-TPBM по металлу (1000 шт) Fischer

Предназначены для крепления материалов и легких конструкций к металлическим основаниям толщиной до 0,9 мм без предварительного сверления.Саморезы имеют потайную головку с крестообразным шлицем PH2, острый наконечник и редкую резьбу.
Производятся из углеродистой стали с последующим оксидированием для защиты от коррозии.Саморезы имеют полную резьбу.

Производитель: Германия.

код товара	характеристики	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
603142	"Длина самореза: 35 мм. Диаметр самореза: 3,5 мм. Шлиц: PH2."	2 137	2 016
603143	"Длина самореза: 45 мм. Диаметр самореза: 3,5 мм. Шлиц: PH2."	2 707	2 554

ПЕНЫ, КЛЕИ, ГЕРМЕТИКИ

Герметик полиуретановый Sikaflex 11 FC+

Однокомпонентный универсальный клей-герметик на основе полиуретана. Может применяться для внутренних и наружных работ. Области применения клей-герметика Sikaflex-11 FC

Как шовный герметик Sikaflex-11 FC применяется для герметизации вертикальных и горизонтальных швов, звукоизоляции труб, герметизации между бетоном и обделочными материалами. Материал применяется для герметизации различных стыков, швов в металлических и деревянных конструкциях, при установке систем вентиляции и во многих других областях.

Как универсальный клей Sikaflex-11 FC применяется для внутренних и наружных работ при приклеивании подоконников, дверных порогов, лестничных ступеней, бортиков, плинтусов, панелей, дощатой обшивки, сборных элементов и для многих других целей.

Для внутренних и наружных работ.

код товара	вес	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
603876	300 мл	бежевый	749	726
603873	300 мл	белый	749	726
603874	300 мл	коричневый	749	726
603872	300 мл	серый бетон	749	726
603875	300 мл	черный	749	726

Герметик силиконовый (затирка) Церезит CS 25

Однокомпонентный силиконовый герметик (затирка), готовый к применению.
Предназначен для геметизации швов плиточных облицовок в углах между стенами, стенами и полом, в местах примыкания плитки к ваннам, раковинам и т.п. Обладает высокой адгезией к эмалированным поверхностям, облицовочной плитке, керамограниту, стеклу, фарфору, фаянсу. Благодаря эластичности применяется при герметизации швов, подверженных деформации.
Применяется при внутренних и наружных работах.

код товара	вес	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
603262	280 мл	№ 04 серый	339	328
603260	280 мл	№ 13 антрацит	339	328
603261	280 мл	№ 41 натура	339	328

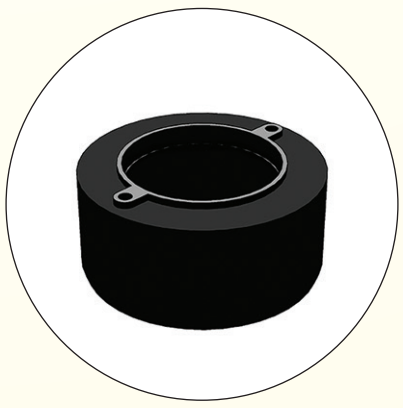
ИНЖЕНЕРНАЯ САНТЕХНИКА

Заглушка торцевая для лотка водоотводного Гидролика

Предназначена для заглушки лотков в начале и в конце.
Состоит из двух заглушек , одна из которых устанавливается в начало линии из лотков, а вторая в конце этой же линии. При установке и заливке лотков в бетонную обойму заглушки предотвращают попадание бетона внутрь лотков. Заглушки являются составной частью системы поверхностного водоотведения и выполнеын из полипропилена.

Производитель: Россият.

код товара	размер	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
601586	100×2,7×68 мм	черный	115	112

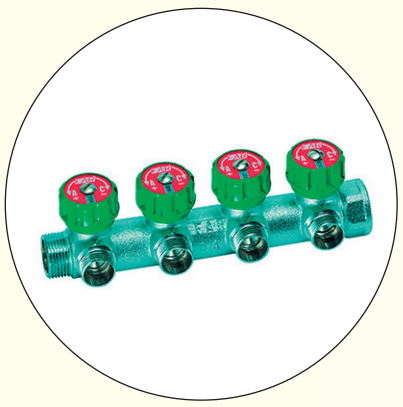


Переходник для лотка водоотводного Гидролика

Предназначен для подключения канализационной трубы ф110 к лоткам водоотводным 1000х115х95мм с выпуском Ф70.
Переходник с ф70 на ф110 является частью системы поверхностного водоотвеения и выполнен из полипропилена.

Производитель: Россия

код товара	размер	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
601587	109х52,5мм	черный	171	166



Коллектор регулируемый FAR евроконус

Предназначен для равномерного распределения и поступления воды от главного трубопровода по трубам к сантехнике и другим потребителям без потери напора воды. Коллекторы MULTIFAR можно использовать как в системе горячего и холодного водоснабжения, так и в отопительных системах радиаторного и напольного отопления. Управляющая ручка расположена на передней поверхности, предоставляя пользователю легкость обслуживания без необходимости использования специального оборудования. Ручки регулирующих вентилей комплектуются двусторонними сине-красными вкладышами, которые имеют оконца, в которых с помощью вторичных вкладышей-дисков можно устанавливать наименование помещений.

Состав: Латунь, покрытие хром
Производитель: Италия
Технические характеристики:
Пропускная способность одного отвода: 2,5 м3/час
Максимальная рабочая температура: 100°С.
Максимальное давление: 10 бар

Гарантия: 5 лет

код товара	размер	отвод	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
601597	1» внутр(г) х 3/4» нар(ш)х 1» нар(ш)	4 отвода	2 882	2 798
601598		3 отвода	2 179	2 116
601599		2 отвода	1 408	1 367

Коллектор регулируемый FAR

Предназначен для равномерного распределения и поступления воды от главного трубопровода по трубам к сантехнике и другим потребителям без потери напора воды.Коллекторы можно использовать как в системе горячего и холодного водоснабжения, так и в отопительных системах радиаторного и напольного отопления.

Управляющая ручка расположена на передней поверхности, предоставляя пользователю легкость обслуживания без необходимости использования специального оборудования. Ручки регулирующих вентилей комплектуются двусторонними сине-красными вкладышами, которые имеют оконца, в которых с помощью вторичных вкладышей-дисков можно устанавливать наименование помещений.

Особенность данного коллектора в плоском уплотнении. Через накидную гайку можно подключить любой тип трубы. В отличии от коллекторов с евроконусом к данному коллектору не требуется адаптер для перехода.

Технические характеристики:
Максимальная рабочая температура: 100°С.
Максимальное давление: 10 бар
Состав: Латунь

Производитель: Италия

код товара	размер	отвод	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
602567	1» внутр(г) х 3/4» нар(ш)х 1» нар(ш)	4 отвода	2 980	2 893
602568		3 отвода	2 255	2 189
602569		2 отвода	1 605	1 558

Клапан обратный (латунный золотник) Tiemme

Предназначен для предотвращения изменения направления потока воды в системах водоснабжения и отопления из стальных и чугунных труб. Представляет собой устройство, пропускающее поток жидкости по трубопроводу в одном направлении и автоматически закрывающееся при перемене направления потока. Применяется в различных теплоэнергетических и технологических установках как предохранительный элемент для предотвращения поломки оборудования, при аварийной остановке насоса или компрессора, технологическом снижении давления на каком-либо участке, или разрыве трубопровода, когда поток среды изменит направление на обратное.

Технические характеристики:
- PN 16;
- T max 110 °C.
- T min -20 °C.

Состав: латунь.

Производитель: Италия

код товара	размер	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
601594	1/2" внутр(г)	331	321
601595	3/4" внутр(г)	455	442
601596	1" внутр(г)	618	600

ОТОПИТЕЛЬНОЕ И НАСОСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Головка термостатическая Oventrop Uni SH

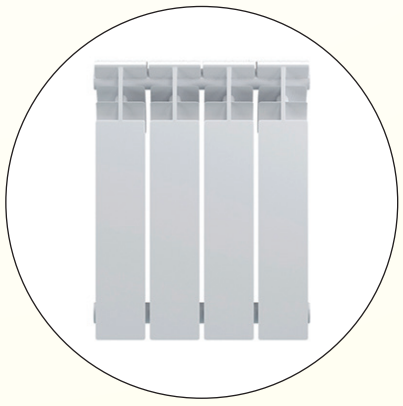
Предназначена для автоматического поддержания и регулирования постоянного уровня желаемой температуры в помещении.
Подходит для большинства радиаторов и термостатических вентилей. Хромированное исполнение.
Производитель: Германия.

код товара	характеристики	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
602571	Посадочный размер: М30х1,5мм. Диапазон настройки: 7 - 28 °С Максимальная температура: 120 °С	хром	2 002	1 944
602572		Uni SH матовая сталь	2 417	2 347
602573		Uni SH белая-хром	1 254	1 217

Головка термостатическая Oventrop Pinox

Предназначена для автоматического поддержания и регулирования постоянного уровня желаемой температуры в помещении.
Подходит для большинства радиаторов и термостатических вентилей. Хромированное исполнение.
Производитель: Германия.

код товара	размер	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
602574	Посадочный размер: М30х1,5мм. Диапазон настройки: 7 - 28 °С Максимальная температура: 120 °С	4 629	4 494



Радиатор биметаллический ALECORD 500/80

Предназначен для применения в системах водяного отопления жилых, административных и общественных зданий, в том числе с низкотемпературным теплоносителем.

Гарантия: 15 лет.

Производитель: Китай.

код товара	характеристики	количество секций	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
601869	Теплоотдача одной секции: 130 Вт Рабочее давление: 16 атм Испытательное давление: 24 атм Цвет изделия: 9016 Материал: биметалл	4 секции	1 627	1 580
601870		6 секций	2 441	2 370
601871		8 секций	3 255	3 160
601872		10 секций	4 069	3 950
601873		12 секций	4 882	4 740

КЛЕВое дело

В этом году «Петрович» уверенно расширил географию статусных мероприятий и организовал рыбалку для клиентов оптового отдела не только в Твери, но и в Петрозаводске. Тверская успешно прошла в мае, петрозаводская — в начале июля на Онежском озере, в одном из живописнейших мест Карелии — на базе «Сенная губа». Именно сюда были приглашены руководители строительных компаний, которые давно и успешно работают с «Петровичем».

Для них была придумана невероятно увлекательная программа — троллинговая рыбалка на катерах Silver Trolling, каждый из которых оснащен мощным мотором Suzuki (150 л. с.). Интересная деталь, учитывая, что суть троллинговой рыбалки — ловля рыбы с движущегося судна.

Участники, надев красные фирменные панамы «Петрович», разделились на экипажи и под командованием егерей-инструкторов начали увлекательное соревнование с профессиональными спиннингами в руках. Самый большой улов составил 10 кг! А вес самой крупной рыбы, которая попалась на крючок, превысил 2,5 кг.

Увлекательная рыбалка завершилась на базе. Здесь команды поделились впечатлениями, поучаствовали в мастер-классе и продегустировали копченую рыбу, сытно пообедали ухой и получили награды за пойманные «хвосты».

Реклама

День в кругу друзей

У «Петровича» много друзей-строителей. Те, кто давно и успешно сотрудничает с компанией, входят в Клуб друзей и являются счастливыми обладателями карт «Высшая лига». Выполняя большие объемы работ, они ежедневно звонят в колл-центр, покупают материалы для стройки и даже знают операторов по имени. Летом колл-центр вспомнил добрую традицию и пригласил участников Клуба в гости в Великий Новгород.

«Шесть строителей из Петербурга приехали в исторический город впервые, — рассказывает Екатерина Павлова, руководитель дистанционного отдела продаж и обслуживания колл-центра. — С некоторыми мы работаем более 15 лет, каждый день общаемся по телефону. И вот они приехали, посмотрели на рабочее место девушек-операторов, как они обрабатывают заказы в базе и отвечают на сложные вопросы покупателей. Пошутили, выпили чаю с дороги и поехали знакомиться с историческими местами».

Для гостей была придумана насыщенная экскурсионная программа с посещением Новгородского кремля и музея деревянного зодчества «Вятославлицы». А после — дружеский ужин в кафе.

«Очень понравился древний и великий город, узнали много интересного из его истории, — делится Евгений из компании N. — Мы давно работаем с «Петровичем», с 2010 года, и более надежного поставщика просто не знаем. Было приятно познакомиться лично с командой колл-центра. Мы общаемся каждый день, иногда по нескольку раз. И конечно, общение становится проще, когда знаешь людей в лицо».

P.S. КАК ВСТУПИТЬ В КЛУБ ДРУЗЕЙ ПЕТРОВИЧА? ОЧЕНЬ ПРОСТО. ДЛЯ ЭТОГО ДОСТАТОЧНО СДЕЛАТЬ ПОКУПКИ В МАГАЗИНЕ НА СУММУ ОТ 20 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ, И КАРТА КЛУБА У ВАС В КАРМАНЕ. НА НЕЕ МОЖНО КОПИТЬ БАЛЛЫ И ОПЛАЧИВАТЬ ИМИ 100% СТОИМОСТИ ПОКУПКИ В МАГАЗИНАХ СЕТИ «ПЕТРОВИЧ» (1 БАЛЛ = 4 РУБЛЯ, МИНИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ, ПРИНИМАЕМЫХ К ОПЛАТЕ, — 70). КРОМЕ ТОГО, КАРТА ГАРАНТИРУЕТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ УСЛУГ КОМПАНИИ. ЕСЛИ СТАТУС КАРТЫ «ЭКСПЕРТ» ИЛИ «СУПЕР-ЭКСПЕРТ», ТО МОЖНО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГОЙ «ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА». БОЛЕЕ ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ УЧАСТИЯ В КЛУБЕ ДРУЗЕЙ НА WWW.PETROVICHCLUB.RU

Расширяя границы общения

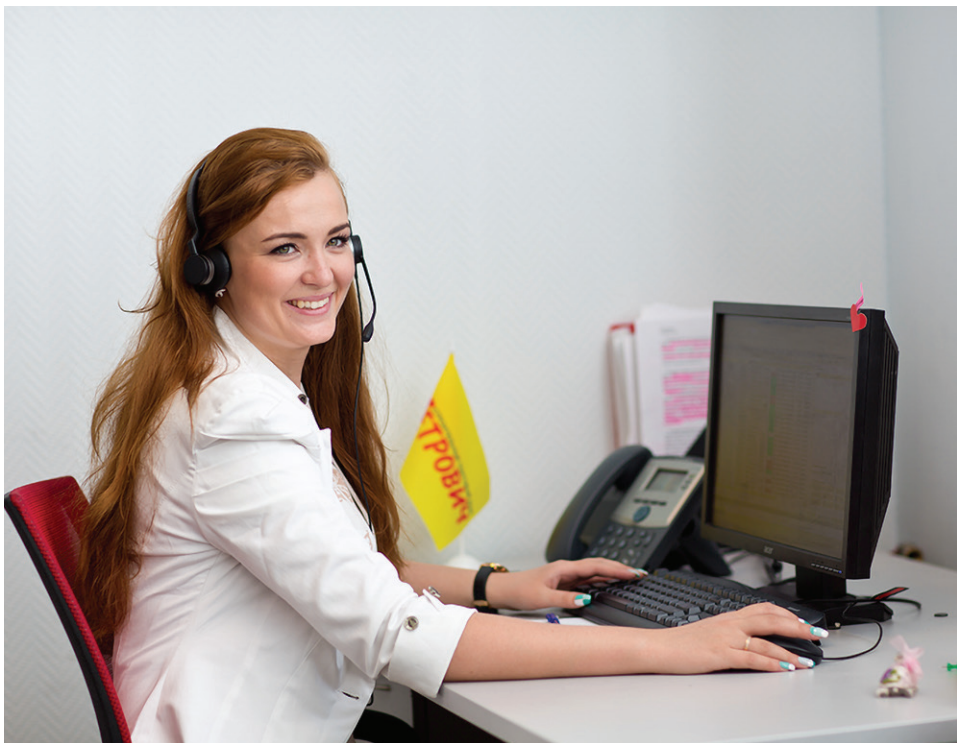
Теперь «Петрович» готов общаться в Viber и Telegram, а также отвечать на личные сообщения в официальной группе в «ВКонтакте». Начать общение в Viber легко благодаря сканированию QR-кода, в Telegram — найдя аккаунт Petrovich_help_bot. Через данные каналы можно легко и оперативно получить квалифицированную информацию от специалистов колл-центра и даже оформить заказ.

Самые интересные новости «Петровича» можно по-прежнему получать, подписавшись на страницы в соцсетях: Facebook, «ВКонтакте», Instagram.

Здесь масса интересной и поднимающей настроение информации. А главное — полезной для тех, кто делает ремонт и занимается строительством. На площадках можно поделиться опытом, задать вопрос, найти друзей, весело провести время и поучаствовать в конкурсах.

«Петрович» ценит мнение каждого клиента и также ждет звонков в Службу поддержки (8–800–333–96–96), оценок на Яндекс.Маркет и отзывов на Petrovich. ru.

Мы точно знаем, что успешного развития без обратной связи быть не может. Даже самый плохой отзыв от человека — это возможность поработать над ошибками, сделать выводы и стать лучше.



ВОВРЕМЯ ИЛИ ПРИВЕЗЕМ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ БЕСПЛАТНО
Петрович
Реклама

VIVA Petrovich

Дольше всех живет тот амиго, внутри которого горит страсть. Только тот, кто ежедневно разжигает внутри себя огонь — сияет ярко. Человек с огнем внутри задает ритм не только своей жизни, но и всех вокруг себя, создавая настоящий карнавал на пути к успеху. Именно поэтому «Петрович» устроил 17 августа в Москве для друзей-строителей вечер с атмосферой самой страстной страны мира — Мексики.

На берегу реки Москвы в атмосферном красочном ЛОФТе №3 собрались более 250 гостей. В зоне welcome гостей встречали смешные аниматоры и латинские красавицы, приглашая гостей отведать начосы с мексиканской сальсой под ритмы настоящих мексиканских артистов-группы MARIACHI MEXICO. На втором этаже рядом с основным банкетным залом разместились две красочные фотозоны: дерево жизни и двухметровый красный бык, мимо которых невозможно было пройти без селфи. Разноцветные ленты и бумажные фонарики, развешанные по всему потолку зала, создали потрясающе теплую и уютную атмосферу. Тем, кто не успел заранее надеть сомбреро и отрастить усы, предлагалось наложить мексиканский грим или нарисовать смелую татушку.

Концертную программу открыл зажигательный танец жгучих красоток под песни второй мексиканской группы — MARIACHI LOS PANCHOS. Сразу после официальной части и церемонии награждения ведущий вместе с мексиканской группой провели несколько танцевальных мастер-классов по перкуссии, скороговорке, исполнению песни в разных стилях. Гости даже смогли выколотить все самое плохое из своей жизни, проникнув в тонкости традиционной игры — пиньяты. А еще были танцы: много жарких танцев весь вечер.

Спасибо, что были с нами!

РАБОТА в «Петровиче»

Сегодня свыше 4500 наших сотрудников неустанно работают для того, чтобы наши клиенты получали наивысший уровень сервиса. Мы динамично развиваемся, реализуем лучшие идеи и постоянно ищем способы и возможности, которые сделают наш бизнес эффективнее. Уверены, что один из главных компонентов нашего успеха — это люди. А потому мы ищем талантливых специалистов, профессионалов и людей, влюбленных в свое дело.

Мы предлагаем:

- работу в крупной развивающейся компании;
- оформление по ТК РФ, социальный пакет, официальную зарплату, отпуск;
- своевременную выплату заработной платы 2 раза в месяц;
- полис ДМС (включая бесплатную стоматологию);
- возможность обучения;
- возможности карьерного и профессионального роста;
- развитую корпоративную культуру;
- дружный коллектив, корпоративные мероприятия;
- корпоративный транспорт до баз.

Заинтересовала вакансия?

ЗВОНИТЕ СКОРЕЕ: +7 (499) 334-88-94 — в Москве.

Адреса наших строительных центров

смотрите на сайте: **petrovichjob.ru**

Водитель автопогрузчика (электропогрузчика)

Обязанности:

- Проведение погрузочно-разгрузочных работ на складе.
- Перемещение паллетов на складе.
- Перемещение груза из/в фуры.

Требования:

- Наличие удостоверения на право управления погрузчиком.
- Знание специфики работы спецтехники на складах, в том числе при перемещении груза из/в фуры.

Условия:

- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, бесплатное питание, обеспечение спецодеждой, ДМС.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8).

Уровень дохода: от 49 000 руб.

Место работы:

Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Комплектовщик на склад

Обязанности:

- Сбор заказов по накладным.
- Прием товара, распределение по стеллажам.
- Отгрузка товара покупателю.
- Распил, нарезка товара.

Требования:

- Опыт работы на складе приветствуется.

Условия:

- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, бесплатное питание, обеспечение спецодеждой, ДМС.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8)

Уровень дохода: от 48 000 руб.

Место работы:

Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Грузчик на склад

Обязанности:

- Комплектация, перемещение, отгрузка ТМЦ.
- Распил, нарезка, фасовка строительных материалов.

Условия:

- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, бесплатное питание, обеспечение спецодеждой.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8).

Уровень дохода: от 45 000 руб.

Место работы:

Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Продавец-консультант

Обязанности:

- Консультации покупателей по товарам.
- Информирование покупателей об актуальных акциях и специальных предложениях.
- Работа в торговом зале.

Условия:

- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, обеспечение спецодеждой, корпоративное обучение.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8).

Уровень дохода: от 45 000 руб.

Место работы:

Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Подсобный рабочий

Обязанности:

- Перемещение со склада и выкладка товара в торговом зале, контроль порядка в торговом зале, выполнение поручений руководителя.

Условия:

- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, обеспечение спецодеждой.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8).

Уровень дохода: от 36 000 руб.

Место работы:

Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Ночной бригадир

Обязанности:

- Контроль приемки, учета, хранения и отгрузки ТМЦ.
- Организация работы ночной смены.
- Контроль за сборкой заказов.

Условия:

- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, обеспечение спецодеждой.

График работы: 3/3 (с 20 до 8, возможны дополнительные смены).

Уровень дохода: от 56 000 руб.

Место работы: ст. м. «Алтуфьево».

Колеровщик

Обязанности:

- Колеровка красок по заявкам клиентов.
- Консультация клиентов по вопросам колеровки.
- Подбор цвета, расчет необходимого количества колеровочных паст.

Условия:

- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, обеспечение спецодеждой.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8)

Уровень дохода: от 42 000 руб.

Место работы: Новорижское шоссе.

ВАМ ВЕЗЁТ

Учредитель: ООО «КОНЦЕПТ-МЕДИА»

Адрес издателя ООО «КОНЦЕПТ-МЕДИА»: Санкт-Петербург, пр. Энгельса, д. 157, литер А.

Адрес редакции: Санкт-Петербург, пр. Энгельса, д. 157, литер А, телефон: (812) 331-79-65

Главный редактор: Мовчан Е.М.
Выпускающий редактор: Екатерина Гвоздева

Типография: ООО «Фирма «Курьер» 196105, Санкт-Петербург, Благодатная ул., 63, корп. 6

Периодичность: 1 раз в 2 месяца
Тираж: 20 000 экз.
Стоимость: бесплатно

Дата выхода: 31.08.2018
Подписано в печать и напечатано: 30.08.2018
Специализация на сообщениях и материалах рекламного характера
Отдел рекламы: +7 (812) 331-79-65 Мария Верещагина

Свидетельство о регистрации ПИ No ФС 77-67339, выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.