

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, “Değişimin İzinde, Sahanın Kalbinde” Vizyonunu Paylaştı

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, 2025 yılını değerlendirmek ve yeni döneme yönelik hedeflerini paylaşmak üzere İzmir, Antalya, Adana, Ankara ve İstanbul'daki iş ortaklarıyla bir araya geldi. Şirketin, yeni dönemde de öncelikleri arasında yer alan “müşteri odaklılık” vizyonu buluşmalarda detaylı biçimde değerlendirilirken, gelecek döneme ilişkin hedef ve öncelikler de paylaşıldı.



Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, “Değişimin İzinde, Sahanın Kalbinde” mottosuyla düzenlediği bölgesel iletişim toplantılarında iş ortaklarıyla bir araya geldi. Yöneticiler ve çalışanların yanı sıra, ülke genelinde faaliyet gösteren iş ortaklarının katılımıyla gerçekleşen toplantılarda Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu, Başkan Yardımcısı Kerem Oğan ve Klima Sistemleri Genel Müdürü Zeki Kalaycılar da yer aldı.

Toplantılarda geçmiş ve mevcut ekonomik konjonktür ile önümüzdeki döneme yönelik yol haritalarına dair önemli bilgiler paylaşıldı. Toplantılarda, iş ortaklarıyla birlikte hayata geçirilmesi planlanan kısa, orta ve uzun vadeli çalışmalar ele alınırken; Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, yeni dönem planı doğrultusunda müşteriyi odağına alan stratejik yaklaşımının detaylarını aktardı.

Öne çıkan başlıklardan biri de şirketin özellikle klima ve ısı pompası alanındaki pazar payını daha da artırmaya yönelik tasarladığı strateji paylaşımları oldu. Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, iş ortakları ve müşterileriyle birlikte yaratmayı hedeflediği bu değer bir sonucu olarak, ürün gamıyla pazarda daha da güçlü bir konuma ulaşmayı amaçlıyor.

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri Genel Müdürü Zeki Kalaycılar, yaptığı değerlendirmede “Başarının ancak tüm paydaşlarımızla güçlü bir takım oyunu içinde mümkün olduğuna inanıyoruz. Değerli iş ortaklarımızla interaktif, güvene dayalı ve sürdürülebilir ilişkiler kurmayı temel ilkelerimiz olarak görüyoruz. Onların ihtiyaçlarını dinleyerek stratejilerimizi şekillendiriyor ve birlikte değer yaratmayı önemsiyoruz. Bu toplantılar vesilesiyle bu vizyonu iş ortaklarımızla bir kez daha açık bir şekilde paylaşma fırsatı bulduk” dedi.

Kalaycılar, “Sunduğumuz çözümler kadar, bu çözümlerin son kullanıcıya sağladığı müşteri memnuniyeti de her zaman önceliğimiz. İş ortaklarımıza yönelik geliştirdiğimiz yeni stratejiler doğrultusunda, müşterilerimizin uzun vadeli memnuniyetini artırmak ve sürdürülebilir büyümeyi desteklemek için belirlediğimiz yol haritasını bu toplantılarda dile getirdik” diyerek sözlerini tamamladı.