

MANUEL THOMÄ

Yuri Postrigan TRUMPF Arie Elmalem

Postrigan Elmalen 2022 2 24 2023 10 7

Yuri Postrigan

Arie Elmalem2023 10 7



TRUMPF Yuri Postrigan



TRUMPF Arie Elmalem

TRUMPF TRUMPF

Yuri Postrigan

□為戰爭□我們不□有真正的□行公事□言，只能□場發揮□

TRUMPF 烏克□銷售和□負□人 Yuri Postrigan

□爭對您與客戶的關係有何□響?

Yuri Postrigan□即□在戰前，我們就一直關注著客戶的所需所想。我們從□在談判中給他們施加壓力。與競爭對手相比，我們□直□持著一種特殊、非常緊密□合作關係。雖然在戰前他們有時會說一些嚴厲的話，像是□們速度不□□之類的表達。現在，每個□都意識到，我們在同一□船□。如果出現問題，我□會□誠佈公討論如何在不利的□況下找到最佳解決方案。

□在以色列呢□

Arie Elmalem: 我們也和客戶互相扶持。我們會優先□慮□□每天都受到戰爭影響的□。例如，這包括與加薩走廊交界的基布□(Kibbuz) [□□公社組織的定居□]□客□。就在拉希□(Rahim) □個地□遭受恐怖份□□攻擊後， 他們殺害了基□茲的一些成員。恐怖分子□來到我們客戶的飯金生□廠，開始四處掃射□

□年 10 □□擊發生兩週後，我和我的□工程師得到軍隊當局的授權前往該處。當我們來到 □廠□，那裡的服務經理完全驚□了，因為他沒有打過電話給我們。我們說：「我們來看看發生了什麼事。我們希望讓機台重新運轉起來，還帶 □了□件」。

□們不會在有人想□機台時才出現□ □要客戶 □需要□我們就會隨時為他□提供服務□

TRUMPF 以色□銷售與□負□人 Arie Elmalem

□他公司是如何處理這種情□□

Arie Elmalem: 我們的服務水準非常高。我們有九名□務□□師為 TRUMPF □□，□我們的許多競爭對手只有□名。客戶對此已習以為常。這就是差別所在。我們 □會□有人想買機台時才出現。□要客戶有需要，我們就會□時為他們提供服務。當該□區遭到火箭襲擊時，我□在□黎巴嫩接壤的邊境地□部□了一架飛機。服務技術人□每天要跑進防空洞六到八次。由於距離黎巴嫩很近 □他□每次只有幾秒鐘的時間。

Yuri Postrigan□在□克蘭，有些競爭對手乾脆□出市場。我們留了下來。

□對未來有何期許?

Yuri Postrigan□我□現在的處境非常艱難。如果我們能因為這場戰爭而受□世界各地所有夥伴某種程度的優先待遇，那就再好□過□。其餘的事就交給我們處□。

Arie Elmalem: 我希望所有正在以色列軍隊服役或被□持□□質的員工和客戶家屬都□平安回家。我希望我們都能盡快恢復正常生活。

□□ MANUEL THOMÄ

國際媒體公關負責人