

✓ Z Pezinka k susedom aj do Tichomoria.

Rodinná firma dodáva elektroniku do 45 krajín



Zamestnanci firmy Central Point Europe ovládajú spolu 17 jazykov, elektroniku vedia dostať k predajcom takmer všade na svete a sú pripravení pustiť sa do nových spoluprác.

Rýchlosť, dynamika a tvrdá konkurencia, to je odvetvie spotrebnej elektroniky. Zákazníci sú vyberaví, sledujú trendy a očakávajú okamžitú dostupnosť najčerstvejších noviniek. Pre firmy podnikajúce v tomto biznise je partnerstvo so spoľahlivým veľkoobchodníkom jednou z kľúčových konkurenčných výhod. Rýchla cesta k užívateľom a priaznivé ceny znamenajú lepšie marže a finančné výsledky. Pri neistom vývoji, keď sú ľudia vo svojich výdavkoch opatrnejší, to platí dvojnásobne.

Manželia Lennaert a Barbora Akkermansovci sa v tomto prostredí pohybujú už vyše 10 rokov a cítia sa v ňom ako doma. Ich veľkoobchodná firma Central Point Europe (CPE), ktorá nedávno oslávila piate narodeniny, stihla odvtedy uzavrieť spolupráce s odberateľmi v 45 krajinách sveta – od Severnej a Južnej Ameriky cez Áziu až po ostrovy v Tichomorí. Ich zákazníkmi sú elektrodomy, mobilní operátori, lokálne aj nadnárodné firmy.

Silný tím, rýchlosť a strategická poloha

„Naša sila predaja spočíva v kontaktoch, tímovej spolupráci a jazykových znalostiach obchodníkov, znalostiach

trhových cien a menových kurzov a v schopnosti predvídať vývoj a trendov a noviniek,“ hovorí Barbora Akkermans Labudová, výkonná riaditeľka CPE. Zamestnanecký tím spoločnosti ovláda 17 jazykov a stará sa o špičkový zákaznícky servis.

V logistike a veľkoobchode je 24 hodín synonymom slova „okamžite“. Za ten čas dokáže CPE obslužiť klientov v rámci celej Európy. Pomáha im v tom strategická poloha v strede kontinentu, vlastný sklad, blízkosť diaľničnej siete, vlastní šoféri aj partnerstvá s renomovanými prepravnými firmami. Rýchlo a bezpečne sa tovar dostane ku klientom aj do vzdialenejších kútov sveta.

Nové výzvy a spolupráce

Momentálne v portfóliu CPE dominujú najmä mobilné telefóny od všetkých popredných globálnych výrobcov, no vo firme sa netaja ambíciou rozšíriť biznis aj na ďalšie segmenty a značky elektroniky. „Radi by sme nadviazali obchodné partnerstvá v oblasti nákupu a predaja spotrebiteľskej elektroniky na úrovni B2B. Skúsenosti máme aj s verejným obstarávaním,“ dodáva Barbora Akkermans Labudová.



Rýchla cesta k užívateľom a priaznivé ceny znamenajú lepšie marže a finančné výsledky.

Barbora Akkermans Labudová,
výkonná riaditeľka CPE