

# مهر تاییدی بر کارنامه و عملکرد مهندس مجید صادقی در گفتگو با فعالان اقتصادی، کارشناسان، متخصصین و مدیران گروه پیام سرما



مهدی حسین زاده

مدیر فنی صنایع گلشاد مشهد

**آقای مجید صادقی**  
**چهره‌ای صادق، متخصص و**  
**متعهد بوده و با الفبای کسب و**  
**کار و مشتری مداری**  
**آشنایی باشد**  
**و در جهت تامین رضایت**  
**مشتریان خود از هیچ تلاشی**  
**دریغ نمی‌ورزد.**

من مهدی حسین زاده و دارای لیسانس برق صنعتی از دانشگاه علمی کاربردی و مدیر فنی گلشاد مشهد هستم، ده سال است که افتخار آشنایی با جناب آقای صادقی را دارم. اولین ارتباط کاری ما با مجموعه پیام سرما زمانی بود که دستگاه های کولینگ تاور ما خراب شده بود و تعمیر آن را به جناب صادقی سپردیم.

علی مقدم

مدیر کارخانه مس چرنگ

**تداوم ارتباط کاری**  
**و تعامل اینجانب با**  
**گروه پیام سرما به**  
**مدیریت آقای مجید**  
**صادقی به دلیل مهارت،**  
**مسئولیت پذیری، سرعت**  
**و دقت در کار و روحیه**  
**مشتری مداری ایشان،**  
**همچنان ادامه دارد.**

اینجانب علی مقدم، فارغ التحصیل رشته کارشناسی مهندسی متالوژی از دانشگاه آزاد اصفهان، متولد مشهد و مدیر کارخانه مس چرنگ هستم. حدود ده سال پیش از طریق معرفی دوستانم با آقای صادقی آشنا شدم. امیدوارم مسئولین محترم چاره ای برای کنترل قیمت ها بیندیشند چون با وضعیت فعلی فعالان اقتصادی با شرایط سختی روبرو هستند.

با توجه به اینکه جناب آقای مجید صادقی در سال های دور تراشکار و یک چهره فنی و تخصصی بوده اند، فضاهای کارگاهی و تولیدی را خوب می شناسند و می دانند که تولید یک محصول باید از دقت و ظرافت خاصی برخوردار بوده و مطابق با استانداردهای روز و مورد قبول مشتریان خود باشد. به همین منظور برای تولید برج های خنک کننده از بهترین مواد و قطعات استفاده می نمایند تا بهترین کیفیت را جهت استفاده مصرف کننده داشته باشد. اینجانب به عنوان سرپرست کارگاه تولیدی پیام سرما همواره کوشیده ام تا این الویت ها و نکات مهم را در نظر داشته باشم و در عمل نیز پیاده نمایم. محصولات تولیدی این گروه هم از نظر کیفیت و هم به لحاظ زیبایی، منحصر به فرد است و مشتریان پرو پاقرصی در سراسر استان دارد.



محمد زارع

کارشناس خرید شرکت رینگ سازی

**دقت و سرعت عمل،**  
**اخلاق حسنه، مسئولیت**  
**پذیری، تعهد و تخصص**  
**از جمله امتیازات مدیریت**  
**شرکت پیام سرما می باشد.**  
**ایشان وقتی کاری را**  
**قبول می کنند به خوبی**  
**از عهده آن بر می آیند**  
**و رضایت مشتری برایشان**  
**از اهمیت ویژه ای**  
**بر خوردار است.**

من محمد زارع، دارای ۴۵ سال سن، تحصیلاتم در رشته مهندسی آسانسور است. بیش از ۲ سال است که آقای مجید صادقی را می شناسم و با توجه شناختی از پیام سرما و کیفیت محصولاتش داشتم، اقدام به خرید برج های خنک کننده نمودم و این ارتباط و تعامل ادامه دارد. من کارشناس خرید شرکت رینگ سازی هستم.

و کیفی بیندیشد. مشتری بزرگترین سرمایه هر بنگاه اقتصادی می باشد و تمام مسیرها و هدف ها به او ختم می شود. برای حفظ مشتری باید از هر ابزاری استفاده نمود. گروه پیام سرما نیز به اهمیت این موضوع واقف است و در این مسیر از تمامی ظرفیت های موجود در جهت تامین رضایت مشتری بهره می برد. همان طور که کالاهای تولیدی ما کالاهایی خاص می باشد مشتریان ما نیز مشتریانی خاص هستند و پر واضح است که نگاه و توجه خاصی را هم انتظار دارند که مدیریت و پرسنل مجموعه از این امر غافل نیستند و آن را از این سرمایه های بی بدیل دریغ نمی کند. خوشبختانه با مدیریت چهره توانمندی همچون جناب آقای مجید صادقی بستر و ظرفیت برای این جهش همواره فراهم بوده و پیام سرما هر روز یک گام به جلو برمی دارد.



عباس منصوری

سرپرست کارگاه شرکت پیام سرما

**بزرگترین هدف**  
**گروه پیام سرما تولید**  
**محصولاتی است که**  
**کارایی، دوام و قوام**  
**داشته باشند و برای این**  
**منظور باید از بهترین**  
**مواد اولیه استفاده شود تا**  
**بتوانیم نزد مشتریان خود**  
**از اعتبار و جایگاه مناسبی**  
**بر خوردار باشیم. پرسنل**  
**این مجموعه در واحد**  
**کارگاهی، آموزش های**  
**لازم را فرا گرفته**  
**و با وجدان کاری و**  
**مسئولیت پذیری، وظایف**  
**خود را دنبال می نمایند**  
**و من هم به عنوان**  
**عضوی از خانواده**  
**بزرگ پیام سرما از این**  
**قاعده مستثنی نیستم.**

تولیدی را روانه بازار نماید و همین امر باعث وفاداری و ارتباط مستمر مشتریان ما با این مجموعه گردد. خوشحالم از اینکه نتیجه سال ها زحمت پدر به بار نشست است و من هم به عنوان تنها عضوی از خانواده بزرگ پیام سرما و به عنوان مدیر عامل این مجموعه می توانم در پیشبرد اهداف پیام سرما نقش و سهمی داشته باشم. با روند موجود آینده روشنی برای پیام سرما به عنوان یکی از برندهای شاخص تولید برج های خنک کننده شرق کشور متصور است.



مهدی بهرام زاده

مدیر فروش شرکت پیام سرما

**هر چه به پیش می رویم**  
**نیاز به آموختن علمی**  
**و آکادمیک در کنار**  
**تجربه های دیروز بیشتر**  
**احساس می شود و هر**  
**لحظه درنگ در هم**  
**آوایی با قافله تمدن**  
**و تکنولوژی ما را از**  
**اهداف خود و رقابت با**  
**بزرگان باز می دارد. لذا**  
**باید مجموعه پیام سرما**  
**بدون وقفه خود را به روز**  
**رسانی نموده و نسبت به**  
**اتفاقات و دستاوردهای**  
**روز مطلع و در حالت**  
**آماده باش باشد.**

در هر مجموعه تولیدی فروش یکی از مهم ترین موضوعات و مباحثی است که پیرامون آن در سراسر جهان هزاران کتاب و ده ها هزار مقاله به چاپ رسیده است. میزان تولید در هر کارخانه یا گروه صنعتی ارتباطی مستقیم با میزان فروش دارد و هر چقدر ضریب اطمینان فروش بالا باشد یک کارخانه و مجموعه تولیدی و صنعتی با خیالی آسوده می تواند به توسعه کمی

نماید، چرا نباید از حمایت بانک ها و دستگاه های دولتی برخوردار شود. اگر از حمایت بخش های مختلف دولتی برخوردار باشیم قادر به توسعه بیشتر مجموعه خواهیم بود.



مریم ایرانی

رئیس هیئت مدیره شرکت پیام سرما

**ما به بسیاری از شرکت ها و**  
**کارخانه جات بزرگ استان**  
**در تامین برج های خنک**  
**کننده سرویس کامل و**  
**منظمی می دهیم و نکته**  
**حائز اهمیت این است که**  
**محصولات ما از نظر کیفی**  
**با محصولات مشابه خارجی**  
**رقابت می کند. مطلب مهم**  
**دیگر این است که قیمت**  
**تمام شده این محصول**  
**برای مصرف کنندگان**  
**داخلی به مراتب پایین تر**  
**از کالاهای مشابه خارجی**  
**است.**

شرکت پیام سرما در بخش تولید به موضوع و مبحثی ورود نموده است که در حال حاضر کمتر سرمایه گذار و تولید کننده ای حاضر است در این عرصه سرمایه گذاری نماید زیرا با توجه به شرایط اقتصاد حال حاضر کشور، کمبود مواد اولیه و موانع موجود بر سر راه تولید و همچنین روش های سخت گیرانه و تدافعی بانک ها و موسسات مالی در دریافت وثایق سنگین این نوع سرمایه گذاری توجیه اقتصادی ندارد و اگر تجربه و سرمایه آنچنانی وجود نداشته باشد، محکوم به شکست است. اگر امروز پیام سرما توانسته است ماندگاری داشته باشد دلیل آن تجربه مدیریت این مجموعه و اعتبارنامه ای است که مشتریان وفادار ما به این برند داده و ارتباط خود را قطع نکرده اند. برج های خنک کننده برای مجموعه های بزرگ تجاری، اداری و صنعتی ضرورتی انکار ناپذیر است و وقتی یک تولید کننده ایرانی آمادگی آن را دارد که نیاز کشور در این مبحث ها را تامین

شرکت پیام سرما در بخش تولید به موضوع و مبحثی ورود نموده است که در حال حاضر کمتر سرمایه گذار و تولید کننده ای حاضر است در این عرصه سرمایه گذاری نماید زیرا با توجه به شرایط اقتصاد حال حاضر کشور، کمبود مواد اولیه و موانع موجود بر سر راه تولید و همچنین روش های سخت گیرانه و تدافعی بانک ها و موسسات مالی در دریافت وثایق سنگین این نوع سرمایه گذاری توجیه اقتصادی ندارد و اگر تجربه و سرمایه آنچنانی وجود نداشته باشد، محکوم به شکست است. اگر امروز پیام سرما توانسته است ماندگاری داشته باشد دلیل آن تجربه مدیریت این مجموعه و اعتبارنامه ای است که مشتریان وفادار ما به این برند داده و ارتباط خود را قطع نکرده اند. برج های خنک کننده برای مجموعه های بزرگ تجاری، اداری و صنعتی ضرورتی انکار ناپذیر است و وقتی یک تولید کننده ایرانی آمادگی آن را دارد که نیاز کشور در این مبحث ها را تامین

