

<http://b2blogger.com/pressroom/192117.pdf>

Компания HINO подвела итоги 2014 года и представила нового президента ООО «Хино Моторс Сэйлс»

27 Февраль, 2015 - [Коммуникационное агентство Лонгмедиа](#) | 

[Транспорт и Логистика](#)

 [HINO](#)

19 февраля 2015 года на седьмой ежегодной дилерской конференции произошла смена президента представительства HINO в России.

Свой пост после трех с половиной лет работы покинул Миура Сатоси (Miura Satoshi). Новым руководителем «Хино Моторс Сэйлс» стал Омори Хироюки (Omori Hiroyuki), который ранее в должности генерального менеджера возглавлял подразделение Северной Америки в головном офисе Hino Motors, Ltd. Его президентство в аффилированной компании HINO в Канаде (Hino Motors Canada, Ltd.) ознаменовалось строительством завода на Североамериканском континенте.

На конференции компания «Хино Моторс Сэйлс» подвела итоги прошедшего года и озвучила планы на 2015-й.

Продажи HINO в России в 2014 году увеличились практически на 21% по сравнению с 2013-м и достигли показателя в 2665 единицы (против 2205 единиц в 2013-м). Россия вышла на двенадцатое место в рейтинге внешних рынков (за пределами Японии), где реализуются автомобили HINO, приблизившись вплотную к пятерке лидеров (Индонезия, Таиланд, США, Малайзия и Тайвань). По данным регистрации Национального агентства промышленной информации (НАПИ), марка HINO впервые оказалась на шестом месте среди иностранных брендов в России, заняв 7% рынка новых грузовых автомобилей иностранного производства полной массой 3,5 т и выше.

Планомерное увеличение продаж грузовых автомобилей марки HINO, наблюдавшееся с 2009 года, способствовало развитию и дальнейшему росту направления запчастей и сервиса. Так, в 2014 году объем продаж запчастей HINO по сравнению с 2013-м увеличился на 50%, ассортимент — на 40%, а коэффициент удовлетворенности спроса запчастей достиг 95,6%. Что касается сервисного обслуживания, то 90% дилеров показали положительную динамику. По итогам прошлого года партнерская сеть HINO пополнилась двумя новыми дилерами в ПФО и выросла до 38 дилерских центров.

«Активная работа с fleet-клиентами, акцент на перевозчиках продуктов питания и алкоголя, новая лизинговая программа для корпоративных и розничных клиентов, значительные уступки клиентам, приобретающим более пяти автомобилей, гибкий подход к сервисной политике и направлению запчастей, четкое выполнение дилерами всего комплекса мер по стимулированию продаж от дистрибьютора — вот приоритетные направления развития ООО «Хино Моторс Сэйлс» в 2015 году», — подчеркнул исполнительный директор Юрий Зорин.

Председатель совета директоров Hino Motors, Ltd. Ичикава Масаказу (Ichikawa Masakazu) и

генеральный менеджер Hino Motors, Ltd. Коматсу Харуо (Komatsu Haruo), посетившие конференцию в составе японской делегации, высоко оценили деятельность дистрибьютора и всех без исключения дилеров в 2014 году.

«Только благодаря ответственной работе дилера с клиентом в области продаж, сервиса и запчастей в рамках провозглашенного на прошлогодней дилерской конференции принципа Total Support стал возможным столь заметный рост продаж HINO на падающем уже второй год подряд рынке грузовых автомобилей в России», — отметил в своей речи Ичикава Масаказу.