



AMA Poland Sp. z o.o.
Wał Miedzeszyński 208 A°, 04-866 Warszawa
Tel. (0-22) 769 76 61
NIP: 952 204 1221
Regon: 141307516
KRS: 0000301454
E-mail: info@ama-parts.pl
www.ama-parts.pl

Kodeks zarządzającego AMA Poland Sp. z o.o.

Zarządzający firmą AMA Poland Sp. z o.o. pełni kluczową rolę w zarządzaniu zespołem i strategicznym kierowaniu firmą. Jego działania powinny koncentrować się na wzroście firmy, dbałości o jakość obsługi klienta oraz rozwój pracowników. Poniżej przedstawiam zasady, które powinny kierować jego postępowaniem.

I. Przywództwo i odpowiedzialność

1. Wizja i strategia – Zarządzający wyznacza długoterminowe cele firmy, dostosowane do dynamicznie zmieniającego się rynku części zamiennych do maszyn rolniczych.
2. Lider zespołu – Pracuje na rzecz integracji zespołu, budując zaufanie, motywację i efektywność grupy.
3. Decyzje oparte na danych – Zarządzający podejmuje decyzje strategiczne na podstawie analizy danych i wyników rynkowych, aby maksymalizować zysk i minimalizować ryzyko.
- 4.

II. Komunikacja i współpraca

4. Otwartość na dialog – Regularnie komunikuje się z pracownikami, zachęcając ich do wyrażania opinii i dzielenia się pomysłami.
5. Wsparcie dla zespołów – Zapewnia odpowiednie zasoby i środki, aby zespół mógł realizować swoje zadania efektywnie.
6. Kultura pracy – Dbą o stworzenie przyjaznego i profesjonalnego środowiska pracy, w którym każdy pracownik czuje się szanowany i doceniony.

III. Klient i jakość obsługi

7. Skupienie na klientach – Zarządzający dąży do zapewnienia najwyższej jakości obsługi klienta, odpowiadając na ich potrzeby i oczekiwania.
8. Stały monitoring satysfakcji klientów – Regularnie analizuje opinie klientów, aby identyfikować i wdrażać usprawnienia w ofercie i obsłudze.
9. Dbłość o jakość produktów – Pracuje nad utrzymaniem wysokiej jakości oferowanych części zamiennych oraz dostosowaniem asortymentu do oczekiwań rynku.

IV. Zarządzanie zespołem

10. Motywowanie i rozwój – Inwestuje w rozwój kompetencji swoich pracowników, organizując szkolenia, mentoring i inne formy wsparcia.
11. Zarządzanie zespołem – Dbą o wydajność i produktywność zespołów w magazynie, sprzedaży i wsparciu klienta, regularnie monitorując wyniki i wspólnie wyznaczając cele.
12. Rozwiązywanie konfliktów – Skutecznie zarządza sytuacjami konfliktowymi i dąży do ich rozwiązania w sposób profesjonalny.

V. Etyka i uczciwość

13. Przejrzystość działania – Zarządzający działa w zgodzie z zasadami etyki biznesowej, nie dopuszczając się działań nieuczciwych ani nieetycznych.
14. Budowanie zaufania – Regularnie komunikuje się z pracownikami, dostarcza transparentne informacje dotyczące strategii, planów i decyzji zarządu.
15. Respektowanie wartości firmy – Dbą o to, aby wartości firmy – uczciwość, jakość, innowacyjność – były zawsze priorytetem w podejmowanych działaniach.

VI. Rozwój firmy i innowacje

16. Adaptacja do zmieniającego się rynku – Zarządzający dostosowuje strategię firmy do dynamicznych zmian na rynku, w tym do nowych technologii i trendów.
17. Kreowanie nowych możliwości biznesowych – Aktywnie poszukuje nowych rynków, kanałów sprzedaży i produktów, które mogą zwiększyć konkurencyjność firmy.
18. Monitorowanie konkurencji – Regularnie śledzi działania konkurencji, aby reagować na ich ruchy i utrzymać pozycję lidera na rynku.

VII. Odpowiedzialność społeczna

19. Zaangażowanie w społeczność – Zarządzający bierze aktywny udział w inicjatywach społecznych i działa na rzecz lokalnej społeczności.
20. Dbanie o środowisko – Wprowadza i wspiera inicjatywy mające na celu zmniejszenie wpływu działalności firmy na środowisko naturalne.
21. Przestrzeganie przepisów prawa – Gwarantuje, że wszystkie działania firmy są zgodne z przepisami prawa i normami branżowymi.

Wdrażanie tych zasad pomoże w osiągnięciu sukcesu i rozwoju firmy.

Warszawa, grudzień 2024