

# 拜耳作物科学：分销商是我们的关键合作伙伴！

Автор(и): Емил Иванов

Дата: 17.02.2015 Брой: 2/2015



在本年度于首都顶级酒店“希尔顿”举行的会议上，这家在我国农药市场处于领先地位的农化公司管理层，以最明确的方式重申了其对公司产品销售贸易商的信任与感谢之企业表态。拜耳作物科学公司发出了清晰的信号和信息，表明其将继续发展这一制度化模式——该模式的专业精神、忠诚度和活跃表现，为这家德国公司在我国取得市场成功和领先地位做出了贡献。

据拜耳作物科学保加利亚公司经理拉利察·亚纳基耶娃介绍，这个始于15年前的整体项目——一个高效的全国分销网络——其初衷是为了成就善举。它无关激进的商业竞争。用双手、头脑和心灵去成就某事，是令人兴奋的。商业不是赛跑，信任需要多年建立，正因如此，通过它连接起来的人们才被称为合作伙伴。亚纳基耶娃女士表示，这种合作伙伴模式的专业特质包括：认同感、愿景、积极形象、真实性、权威性和驱动力。

2014年，拜耳作物科学取得了战略性的成功——在竞争异常激烈的市场环境下实现了最高的销售增长。

保加利亚农业是这家德国农化巨头的目标市场。拜耳作物科学致力于参与我国农业生产的现代化和集约化进程。拜耳作物科学投资于其竞争力和盈利模式的架构建设。

拜耳作物科学的技术工具箱——由最新一代的创新植保产品构成，设定了下一阶段的期望。这种蕴含压倒性优势的巨大能量，标志着强大的技术能力、方案的灵活性、高度的创造力以及附加价值。

有关拜耳作物科学2014年战略性市场成功的详细信息以及更多在经销商会议上产生的新闻，请阅读2015年第1期《植物保护》杂志。