



Arman Behta Trading.co
Company Profile



www.armanbehta.com

Arman Behta Trading.co

Company Profile



فهرست مطالب

Table Of Contents

۱	پیام مدیرعامل
۲	مختصری درباره آرمان بهتا
۳	چرا آرمان بهتا
۵	مسیر و اهداف
۹	زمینه‌های فعالیت
۱۱	تأیر معدنی
۱۳	روانکار
۱۵	راهکار جامع تأیربان
۱۷	مشتریان و شرکای تجاری
۱۸	آمار و ارقام
۱۹	سخن پایانی

پیام مدیر عامل



”

در آستانه چهاردهمین سال تاسیس شرکت آرمان بهتا بسیار خرسندم که با نگاهی به مسیر پیموده شده، به نقش تاثیر گذار و تعیین کننده شما مشتریان گرامی در رسیدن به جایگاه کنونی اشاره کنم. جایگاه ارزشمندی که قطعاً بدون توجه و همراهی تان دست یافتنی نبود. بنا داریم تا با تکیه بر سرمایه ارزشمند حضور و حمایت شما، در راستای بهبود کیفیت و تنوع بخشی به خدمات قابل ارائه مان، آنگونه که شایسته همراهی و اعتماد تان باشد، گام های محکم تری را برداریم تا به اتفاق هم مسیر روشنی را به سوی آینده ای موفق تصویر کنیم. بابت همه ی حمایت ها و همراهی شما مشتریان گرانقدر صمیمانه سپاسگزارم.

دکتر جواد سلطانی نژاد

مدیر عامل شرکت بازرگانی آرمان بهتا

مختصری درباره آرمان بهتا

شرکت آرمان بهتا در بهار سال ۱۳۸۹ جهت انجام فعالیت های بازرگانی در حوزه تامین و مدیریت مصرف مواد مصرفی ماشین آلات معدنی و پیمانکاری از جمله انواع تایر و روانکار، فعالیت خود را آغاز کرد. هم‌اکنون آرمان بهتا با بیش از یک دهه فعالیت، اعتماد بزرگترین شرکتهای معدنکاری و پیمانکاری حوزه جنوب شرق کشور را با خود همراه کرده است و افق‌های روشنی را در ارتقاء و توسعه جایگاه خود در دیگر بازارهای هم‌عرض و موازی دنبال می‌کند. اگر با ادامه این معرفی شرکت همراه باشید، با ما، توانمندی‌ها و خدمات قابل‌ارائه‌مان بیشتر آشنا خواهید شد.



چرا آرمان بهتا

کار عملیاتی پر حجم و تمام وقت و وابستگی فعالیت‌ها به ناوگان ماشین‌آلات متعدد و پرشمار، از مهمترین مشغولیت‌ها و چالش‌های شرکت‌های بزرگ معدنکاری و راه‌سازی است. افزایش طول عمر مفید عملیاتی و آماده به کار بودن این ناوگان، کاملاً به انجام سرویس‌های دوره‌ای منظم و تامین به موقع مواد مصرفی مطمئن و باکیفیت وابسته است. هر دوی این‌ها (سرویس‌های دوره‌ای و مواد مصرفی) حجم زیادی از دغدغه‌مندی و مشغولیت برای سیستم‌های یادشده ایجاد می‌کند که در معادله‌ی هزینه-فایده عملیات شرکت، با توجه به ریسک بالای توقف ماشین‌آلات، چالش جدی و نگران‌کننده‌ای است که از جهات مختلفی می‌تواند بازدهی و بهره‌وری عملیات اجرایی را به شدت تحت تاثیر قرار دهد.



از این رو در این موقعیت، فضای مناسبی برای ایجاد و توسعه کسب و کاری مکمل و تخصصی، که بتواند دغدغه تامین مواد مصرفی و سرویس‌های مورد نیاز ماشین‌آلات این شرکت‌ها را هموار سازد، وجود دارد. **شرکت آرمان بهتا** با توجه به شناخت این زمینه، با بهره‌گیری از تجارب ارزشمند متخصصین حوزه‌های وابسته، ایجاد ارتباط راهبردی با تامین‌کنندگان مواد مصرفی، و نهایتاً توسعه‌ی راهکارهایی تکنولوژی محور، با سرمایه‌گذاری مناسب، ساز و کار لازم برای توسعه‌ی کسب و کاری کارآمد و خدمت‌رسان را فراهم کرده است و در مسیر تکوین این همکاری‌ها، با روزآمدسازی روش‌ها و ایجاد ساختارها و راهکارهای تخصصی، به بازویی مطمئن و قابل اعتماد، و شریکی استراتژیک برای مجموعه‌ی شرکتهای بزرگ معدنی و راهسازی بدل شده است.



مسیر و اهداف آرمان بهتا

ماموریت شرکت آرمان بهتا « افزایش ضریب آمادگی بکار عملیات صنایع معدنی و راه سازی» با ایجاد سیستم ها و راهکارهای مناسب، جهت برنامه ریزی تامین اصولی مواد مصرفی، مطابق با سفارش و نیاز مشتری است.

۱- توسعه سرمایه انسانی

ایجاد فضایی خلاق، چابک و توسعه پذیر، برای دستیابی به اهداف سازمانی، بدون تامین و فراهم ساختن تیمی منسجم و متخصص از سرمایه های انسانی توانمند و کارآمد ممکن نخواهد بود. برای این منظور، شناسایی و استخدام از بین زبده ترین متخصصین و برنامه ریزی برای آموزش و توسعه منابع انسانی موجود، در اولویت اهداف و برنامه های شرکت آرمان بهتا قرار دارد.



۲- ارتقاء کیفیت همکاری با مشتریان

هدف ما در آرمان بهتا، ایجاد و توسعه راهکارها و سیستم‌های مبتنی بر تکنولوژی در جهت افزایش کیفیت و عمق بخشیدن به رابطه با مشتری است. آنچه در این ارتباط مهم است چیزی بیشتر از ارائه سرویس‌های معمول و در سطح یک تامین کننده صرف است. چرا که دغدغه‌های بعد از تامین و در حین مصرف مشتریان مان را می‌شناسیم و تلاش می‌کنیم در فرآیند همراهی و همکاری، متعهدانه برای چالش‌هایشان راه حل و راهکار مناسب آماده و ارائه کنیم. ما در این مسیر، تجارب کارآمد و ارزشمندی داشته ایم؛ توسعه کمی و کیفی این تجارب، تا تبدیل شدن به بخشی از راه حل مشکلات مشتری و نهایتاً ایجاد یک تعهد و اطمینان برای ارتباطی کارگشا، همراه، به صرفه و قابل اعتماد از مهمترین اهداف و برنامه‌های سازمان مشتریان آرمان بهتا خواهد بود.

۳- توسعه بازار شرکت و دستیابی به موقعیت برتر

شرکت آرمان بهتا از موقعیت برجسته‌ای در بازار کسب و کار خود برخوردار است. با توجه به تجارب ارزشمند و روابط گسترده و ارزش آفرین شرکت با مشتریان معتبر این بازار، زمینه تعمیق و توسعه‌ی فعالیت‌ها و دستیابی به موقعیت برتر در ارایه سرویس و خدمات در ارتباط با مشتریان، هدفی معقول و قابل دستیابی است. به این منظور گسترش فعالیتها در بازارهای هم عرض و ورود به بازارهای هم‌وزی و مکمل، در سازمان فروش شرکت، پیش‌بینی و برنامه‌ریزی شده است.



۴- شناخت بازارهای جدید و برنامه ریزی برای ورود به آنها

دنیای پیش رو، جهان تغییرات و رویدادهای سریع، در بستر تکنولوژی و تحلیل اطلاعات است. برای تشخیص به موقع تحولات بازار و شناسایی به روز نیازهای مختلف مشتریان، واحد تحقیق و توسعه شرکت آرمان بهتا، با رویکرد مطالعه‌ی همه‌ی نیازهای مشتریان، به ارزیابی سرویس‌ها و راهکارهایی در مسیر کارآمدی بالاتر عملیات مشتریان می‌پردازد. آرمان بهتا با تکیه بر دانش و تجربه عملیاتی مشترک با شرکت‌های بزرگ و معتبر حوزه معدنکاری و راه‌سازی، به توسعه‌ی راهکارهای تخصصی و تکنولوژی محور، در زمینه‌ی بهینه‌سازی عملیات و مصرف ماشین‌آلات پرداخته است که در بخش سرویس‌ها و خدمات، با تفصیل بیشتری در مورد آن پرداخته شده است.



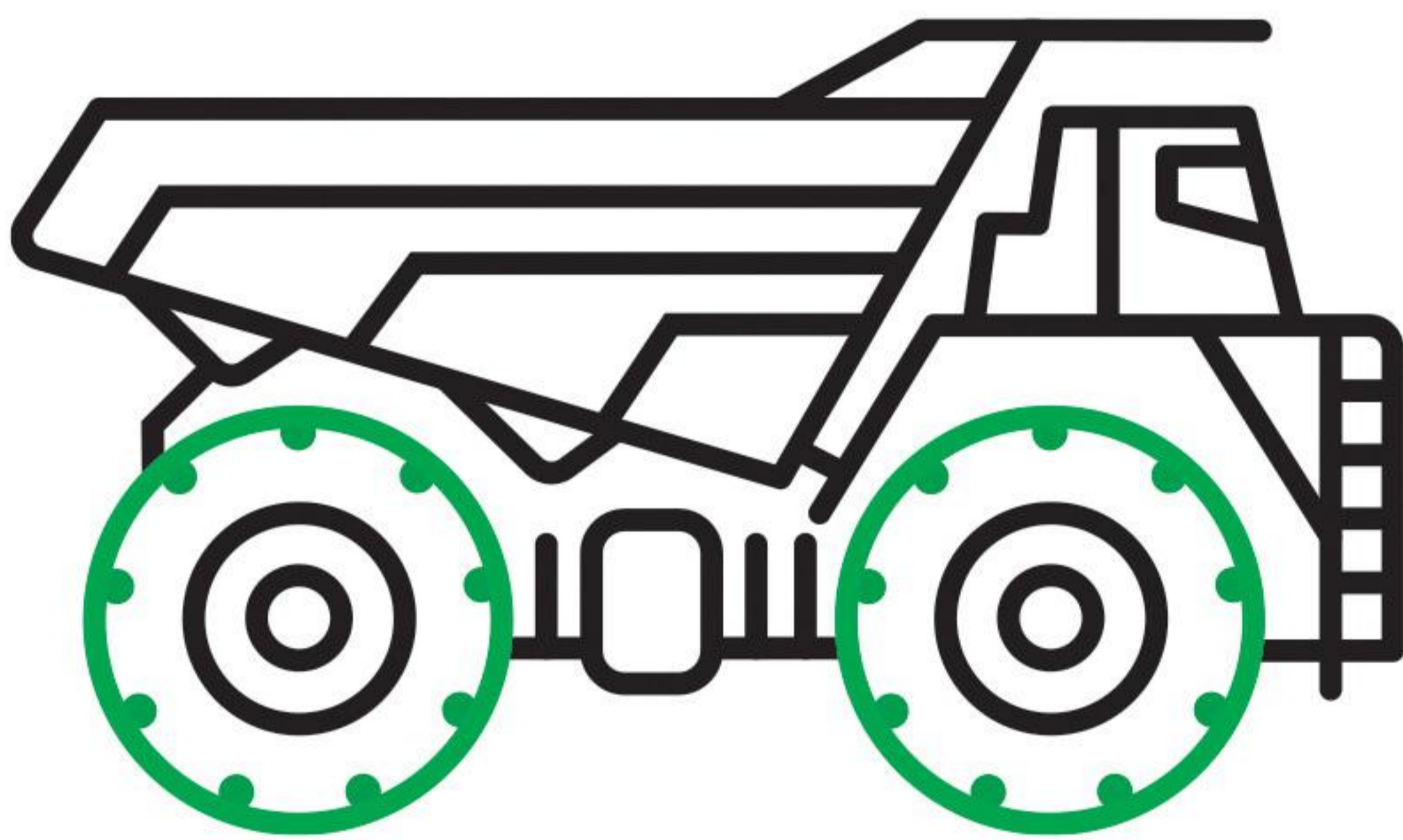
۵- دسترسی به منابع دست اول تامین کنندگان داخلی و خارجی

برای تامین منافع بیشتر مشتریان، و اطمینان از اصالت، کیفیت و قیمت تمام شده کالاها و مواد مصرفی آنها، مدیریت بازرگانی آرمان بهتا با بهره‌وری از خدمات کارشناسان خبره و با تجربه‌ی حوزه‌های داخلی و خارجی، هر چه بیشتر به منابع دسته اول تامین نزدیک شده است. با توجه به اینکه واحد بازرگانی شرکت در حال حاضر دسترسی به منابع دسته اول تامین داخلی دارد، هدف توسعه‌ی آن دسترسی بی‌واسطه به منابع تامین خارجی است. به این منظور افتتاح دفاتر بین‌المللی شرکت در امارات، چین و اروپا پیش‌بینی شده است. در حال حاضر دفتر دبی شرکت، جهت تسهیل ارتباط با تامین کنندگان خارجی افتتاح گردیده و به فعالیتهای بازرگانی خارجی، سرعت و اطمینان بیشتری بخشیده است. تلاش تیم بازرگانی آرمان بهتا در مسیر ایجاد راه‌های مستقیم‌تر و کم‌هزینه‌تر برای تامین سفارشات مشتریان خود، بی‌وقفه ادامه خواهد داشت.

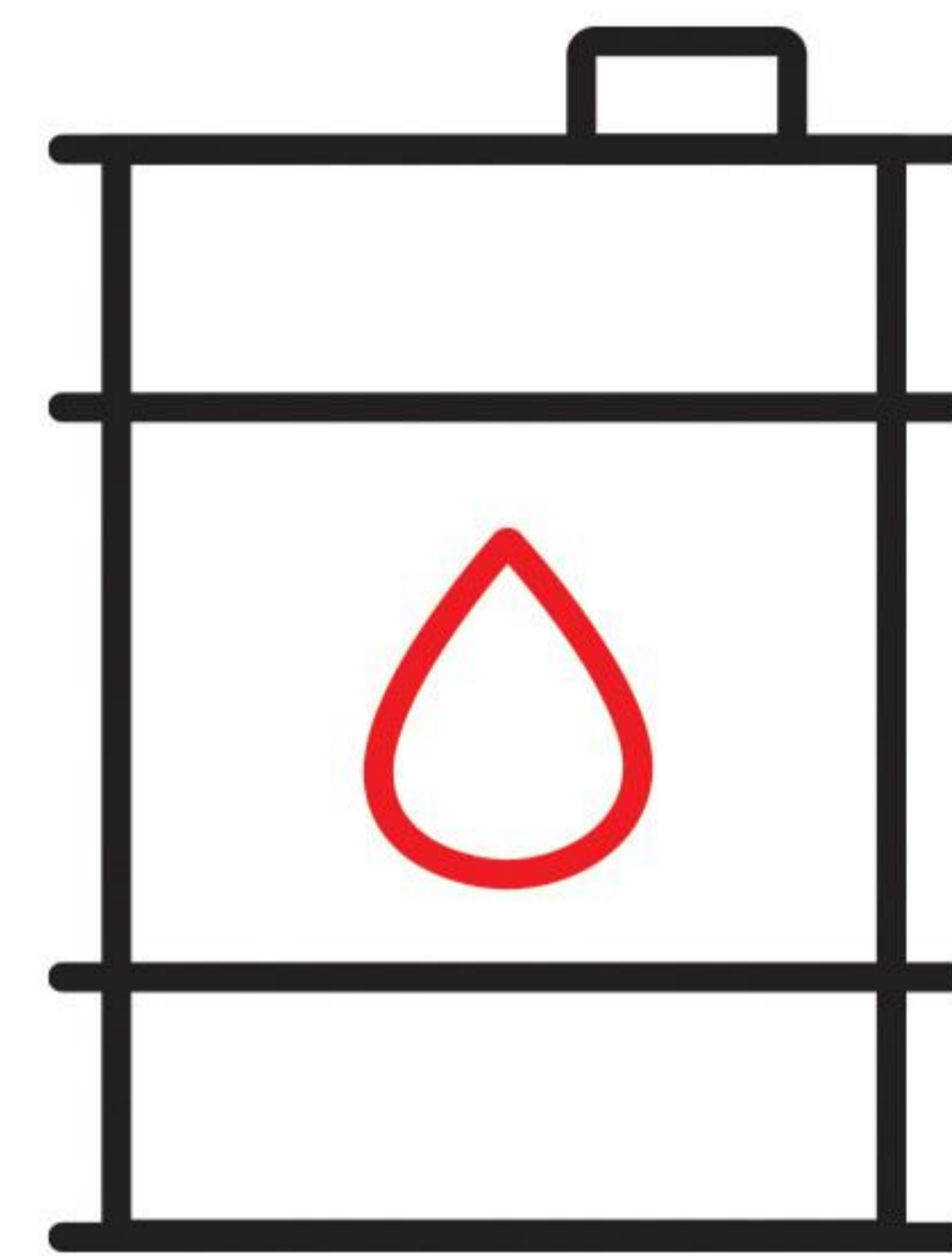


زمینه‌های فعالیت آرمان بهتا

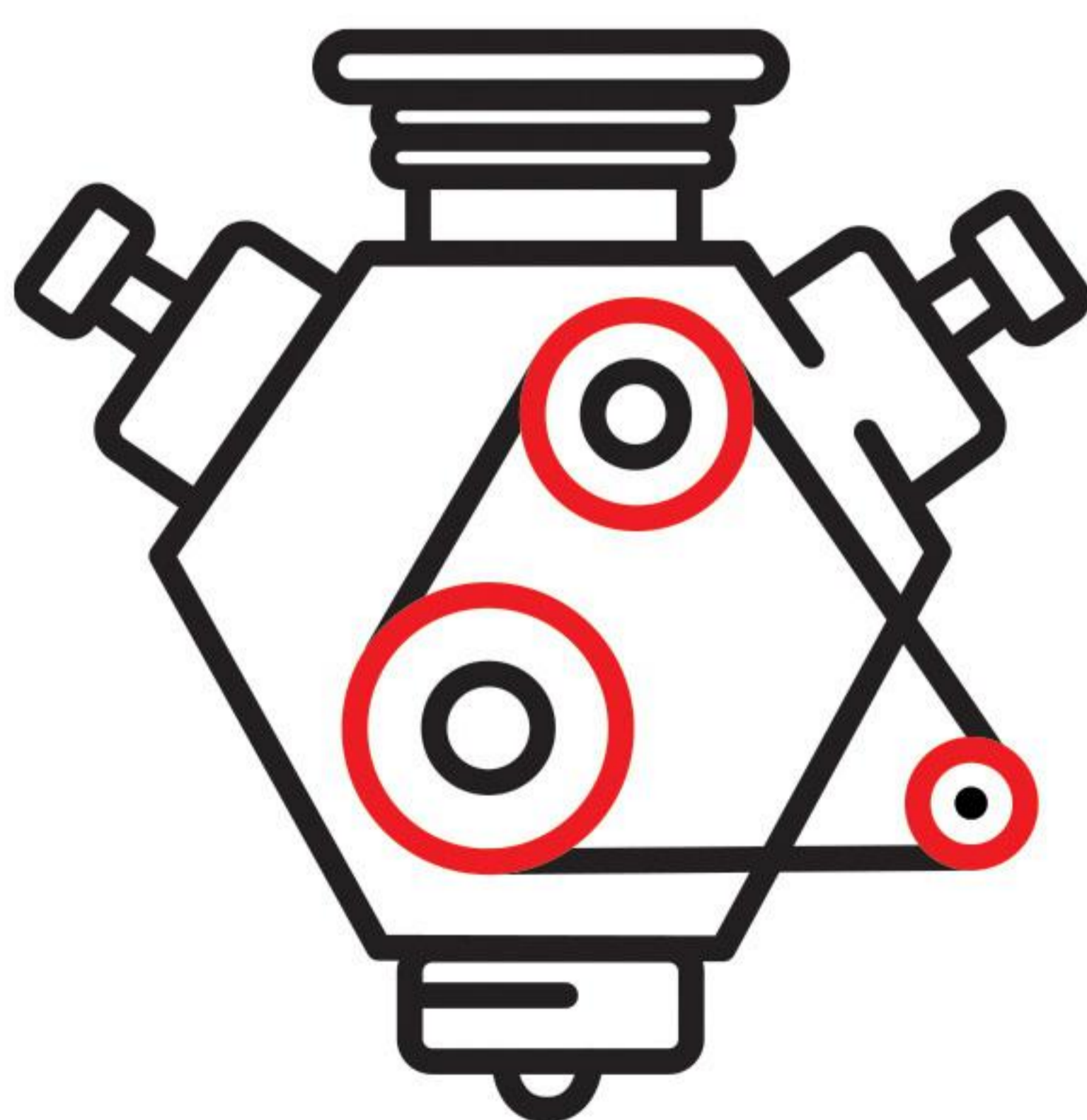
عمده نیازهای مصرفی شرکت های معدنکاری و راه سازی، در چهار گروه طبقه بندی می‌شود:



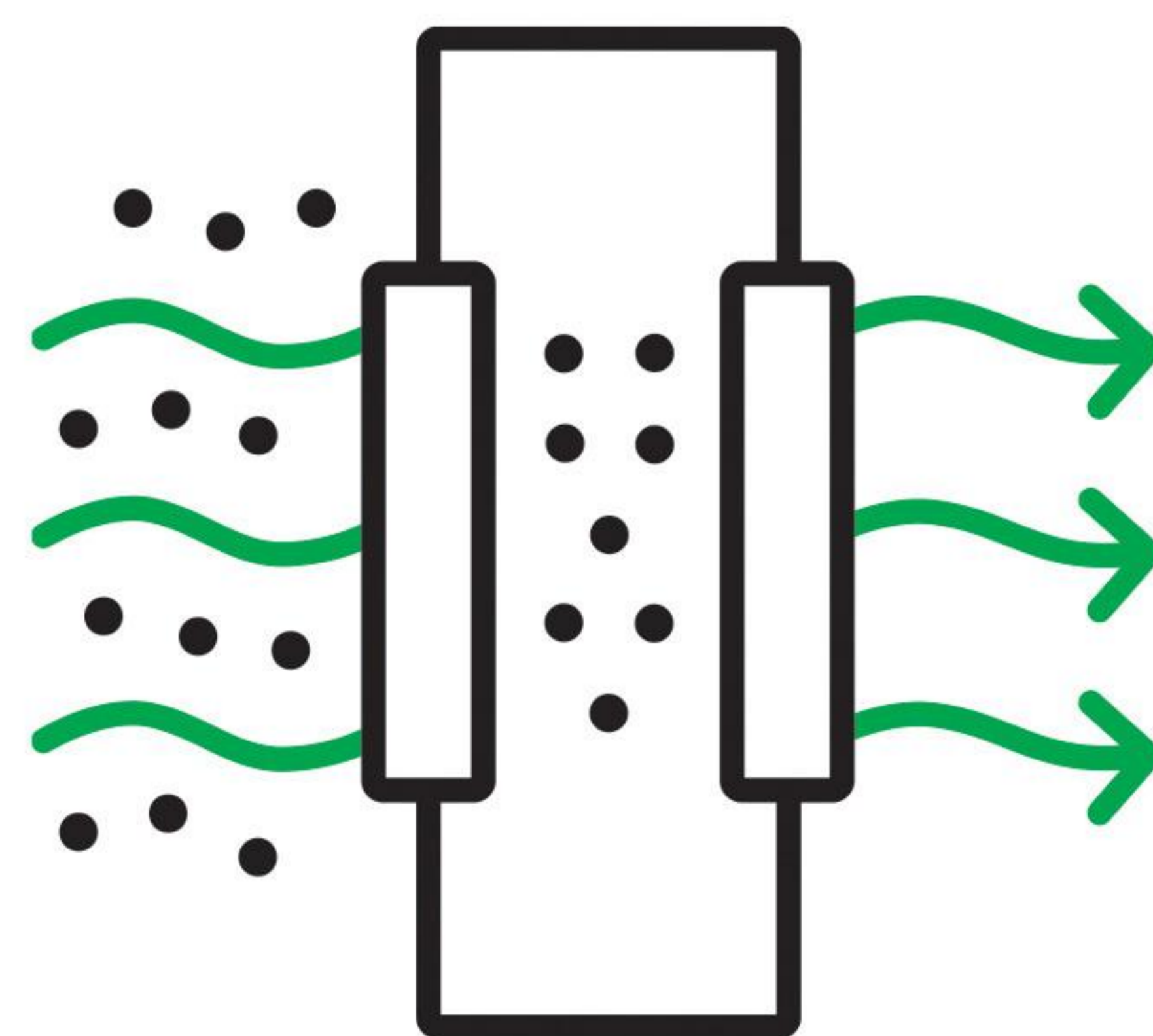
تایرهای معدنی



روانکارها



قطعات . لوازم یدکی
ماشین آلات معدنی



فیلترها

سازمان مشتریان شرکت آرمان بهتا برای تدارک بهتر و فراهم ساختن بسترهای تخصصی هر یک از این حوزه‌ها، از چهار دپارتمان مجزا برای ارزیابی سرویس‌ها و خدمات پشتیبانی خود استفاده می‌کند و کارشناسان واحد فروش شرکت، با توجه به سفارش مشتریان، آنها را به واحدهای مربوطه، ارتباط می‌دهند. این مرحله با پیشنهادات راهبردی تکمیل و هماهنگی‌ها و توافقات لازم با مشتری انجام می‌پذیرد.

راهکارها و سرویس‌ها

معرفی منابع تامین متعدد

شرایط متنوع پرداخت

برنامه‌ریزی تحویل سفارش



محصولات آرمان بهتا



تایر معدنی

تایرها، نقش بسیار عمده ای در کارآمدی و آماده‌بکاری ماشین‌آلات معدنی و راهسازی و هزینه‌های عملیات ناشی از آن دارند. انتخاب تایر خوب یعنی انتخاب مسیری ایمن، مطمئن، کم هزینه و کم دردسر. از طرفی پایش مصرف و نحوه‌ی بکارگیری تایرها، در اعتلای کیفیت سرویس دهی و افزایش طول عمر عملیاتی آنها، و نهایتاً صرفه جویی هزینه‌ها و ریسک‌های ناشی از عملیات، نقش چشمگیر و غیر قابل اغماضی دارد. با این شناخت و رویکرد، دپارتمان تامین و مدیریت مصرف تایر آرمان بهتا، صرفاً یک تامین کننده سفارشات مشتری نیست. با توجه به دانش و تجربه‌ی حاصل از همکاری با شرکت های بزرگ معدنکاری و راه سازی، انتخاب تایر مناسب در آرمان بهتا یک فرایند است که از شروع سفارش مشتری آغاز و تا پایان مصرف آن ادامه می یابد.

ارایه خدمات مشاوره ای برای انتخاب مناسب تایرها با توجه به شرایط محیطی و عملیاتی فعالیت ماشین آلات و اطلاعات ناشی از بکارگیری راهکار جامع تایربان (به عنوان معرفی راهکار جامع تایربان مراجعه شود).



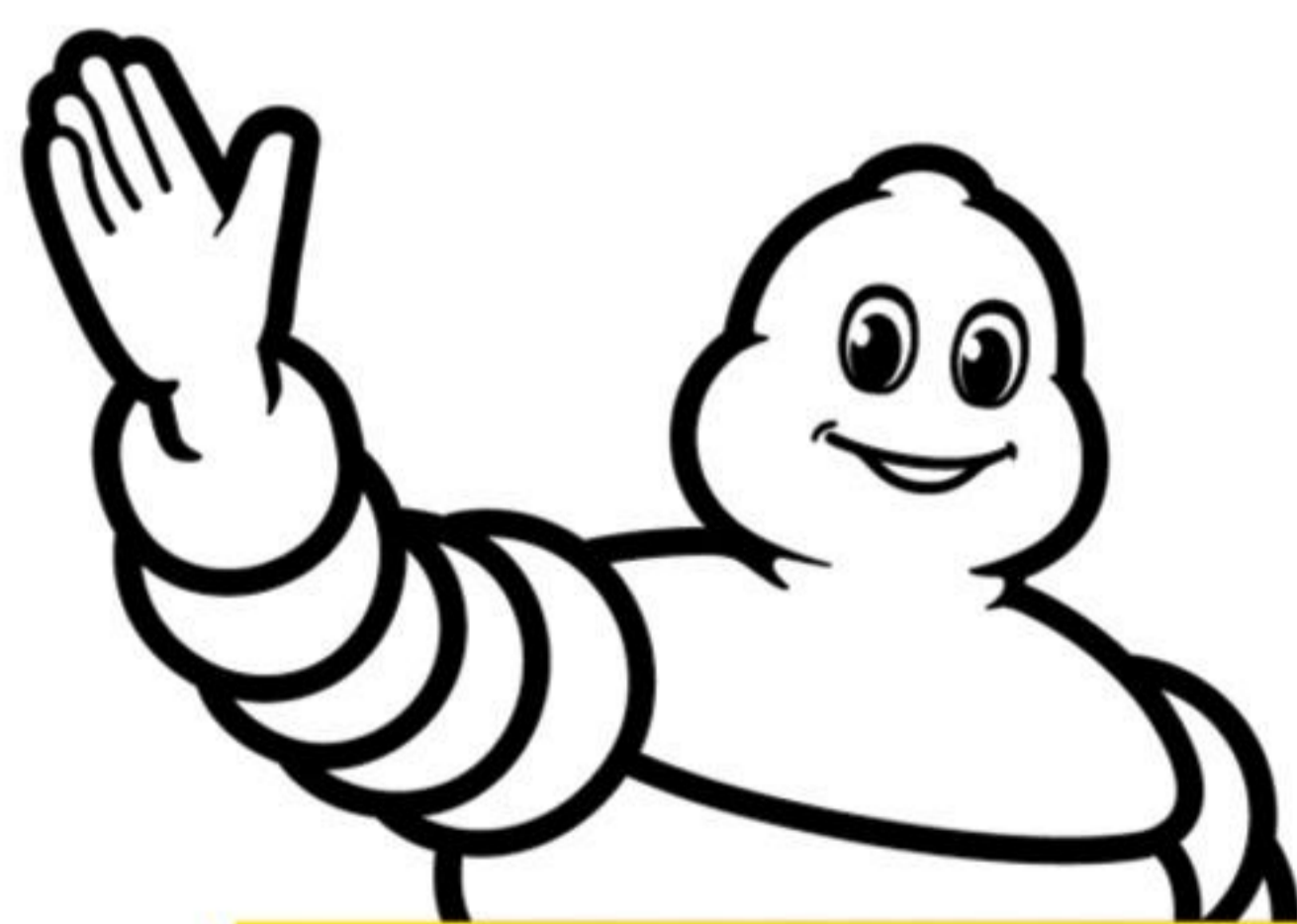
کانال‌های مختلف و معتبر تامین مبتنی بر ارتباط با حوزه‌های متعدد ارتباطی داخلی و خارجی



کوتاه کردن پروسه تامین تایر به دلایل:



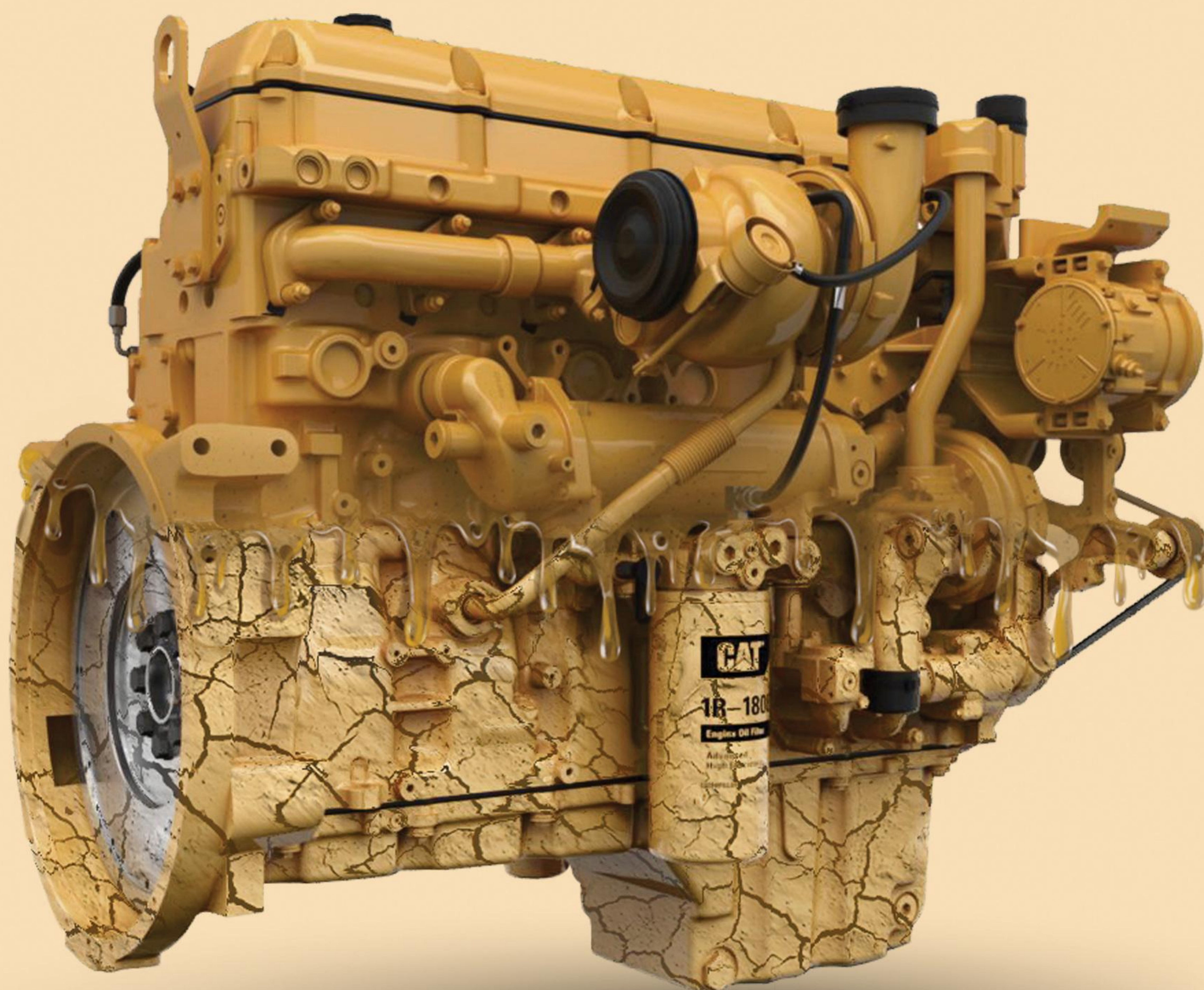
- تامین و انبارش تعداد مناسبی از اقلام پرمصرف
- ارتباط و همکاری با حوزه تامین کنندگان معتبر
- تجربه سازمانی و کارآمدی کارشناسان بازرگانی آرمان بهتا



MICHELIN

BRIDGESTONE **GOOD YEAR**

محصولات آرمان بهتا



روانگار

روانکارها: موتورها همواره در خطر ساییش و فرسایش حاصل از فعالیت بی وقفه و تحت فشار عملیات معدنکاری و راهسازی هستند. مشخصات فنی موتور ها و شرایط فعالیت آنها، امری حیاتی و تعیین کننده در افزایش کارآمدی و کاهش هزینه های نگهداری و تعمیرات سیستم حمل و نقل معادن و کارگاه های راهسازی است. روانکارها ضمن تسهیل فعالیت موتور ها و سیستم های تولید نیروی محرکه، با افزایش طول عمر مفید آنها در بهبود ضریب آماده به کاری عملیات نقش غیرقابل انکاری دارند. به عبارتی روانکارها خون جاری در رگ های عملیات و ماشین آلات هستند که اگر در تامین مناسب، مطمئن و به موقع آنها کوتاهی شود هزینه های سنگین و خسارات جبران ناپذیری را بر سیستم ترابری و عملیات مشتریان تحمیل خواهند کرد. دپارتمان تامین و مدیریت مصرف روانکارها با شناخت اصلی ترین نیازهای مشتریان خود، سعی در طراحی و ایجاد سیستمی ایمن، اطمینان بخش و همراه با ارایه سرویس های متنوع و مطابق با سفارش و نیاز مشتری دارد. در ادامه بخشی از این سرویس ها و خدمات آورده شده است

تامین به موقع سفارش مشتریان



تضمین اصالت کالا با توجه به خرید بدون واسطه از تامین کنندگان اصلی و معتبر



فراهم کردن سرویس مناسب تحویل و مورد انتظار مشتری



تعدد تامین کنندگان معتبر و قیمت رقابتی



روش های تسویه حساب متنوع و منعطف



خدمات مشاوره ای و آموزشی در خصوص انتخاب نوع و مشخصات روانکار



سرویس راهکار جامع تایربان

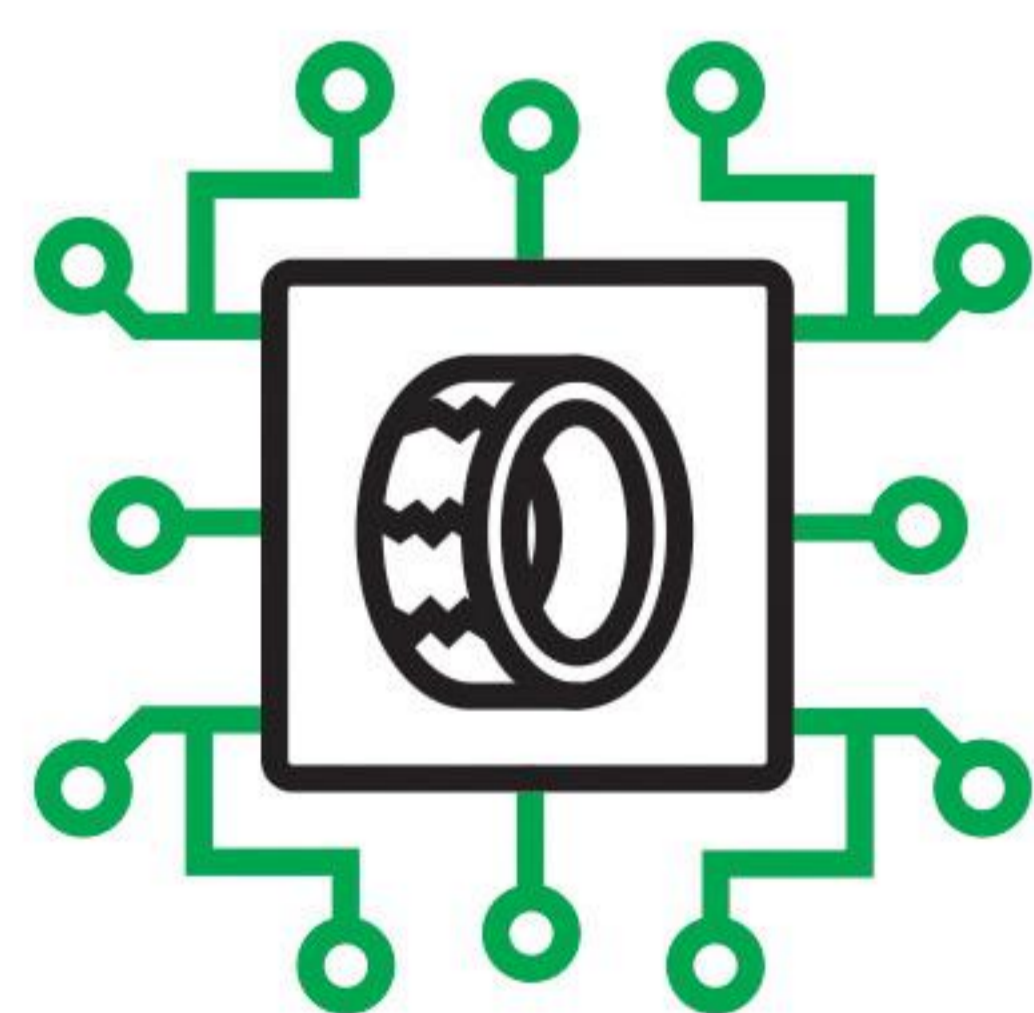
تایربان مجموعه‌ای از راه حل‌ها و ابزارهای مدرنی است که مأموریت آنها افزایش آمادگی بکارتی و اطمینان از تداوم عملیات ماشین‌آلات معدنی و پیمانکاری است. راهکار تایربان تلاشی است برای تعامل بیشتر با مشتریانمان تا بهینه‌تر، ایمن‌تر و صرفه‌جویانه‌تر چرخ ماشین‌آلات شان بچرخد و هزینه‌ها و ریسک‌های مربوط به استفاده از لاستیک‌های آنها به حداقل برسد.



استقرار سیستم‌های
پایش اطلاعات



آموزش منابع انسانی
متناسب با نیاز



اتوماسیون مدیریت
عملیات تایر و چرخ‌ها



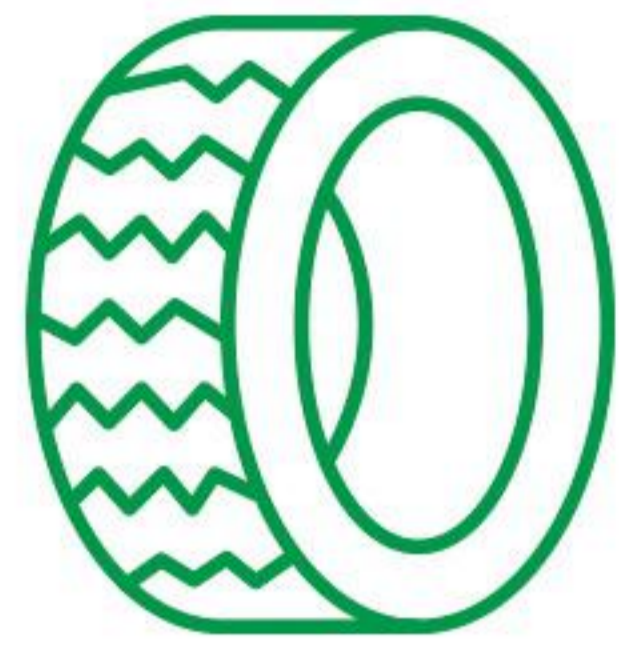
اصلاح و بروزرسانی
روش‌ها و فرایندها

تاکنون ۳۶۱ دستگاه دامپتراک در ۳ معدن ثبت و ۷,۴۶۴ تایر پایش شده است.



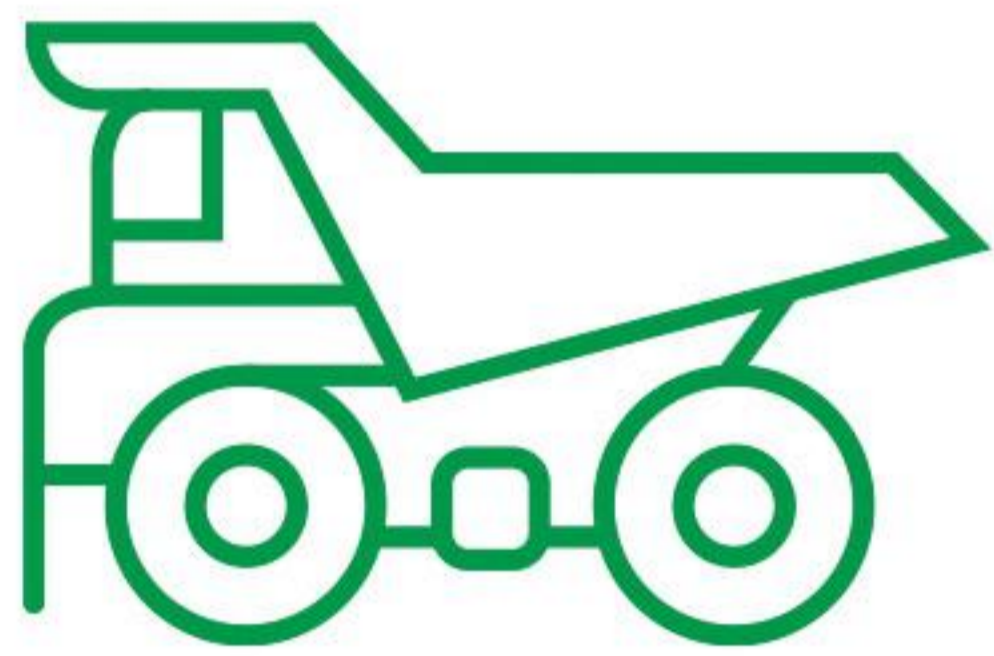
۲۲,۲۳۶,۰۲۰

ساعت کارکرد تایر



۷,۴۶۴

حلقه تایر



۳۶۱

دستگاه



تعداد رویداد های نصب و پیاده سازی

۱۳,۴۸۱ رویداد ثبت شده در تایربان



مشتریان و شرکای تجاری آرمان بهتا

از مهمترین مشتریان آرمان بهتا در طول سال های فعالیت، می توان به شرکت های بزرگ و معتبر حوزه معدنکاری و راه سازی اشاره کرد:

شرکت آرمان گهر سیرجان

شرکت نگین پرتو کرمان

شرکت صنایع فولاد مشیز بردسیر

شرکت کاوشگران نصر بافق

شرکت آبادگران رفاه بخش

شرکت راه و جاده کرمان

شرکت محور گستر شرق

شرکت گلومک سازه

شرکت گهر ترابر سیرجان

شرکت فنی مهندسی آنزان پویا

شرکت جهاد نصر سیستان

شرکت سوله سازان حدید کاران

شرکت پهنه آسمان تابان

شرکت راد نیروی کرمان

شهرداری کرمان

شرکت فراگیر عمران کرمان

شرکت خدمات بازرگانی معادن و فلزات غیرآهنی



آمار و ارقام آرمان بهتا



۹,۸۴۲

حلقه تایر OTR



۸,۲۶۶

حلقه تایر TBR



۷,۱۴۰

حلقه تایر PCR



۲,۲۸۶

حلقه تایر LT



۱۷,۷۲۵,۴۸۴

لیتر روغن دیزلی



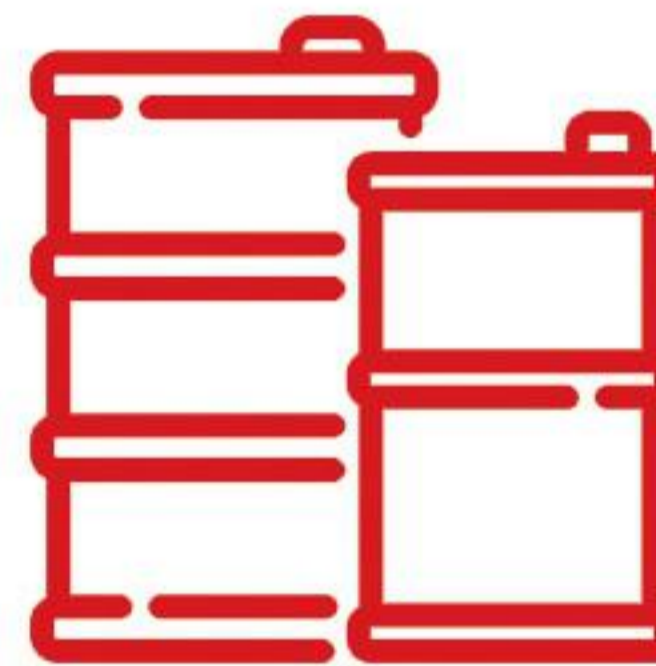
۹۷۰,۸۱۹

لیتر روغن دنده



۵,۷۱۱,۷۴۳

لیتر روغن هیدرولیک



۴۹۰,۳۲۰

کیلوگرم گریس



۳۲۹,۰۹۵

لیتر ضد یخ



۲۳۷,۴۴۷

لیتر سایر روانکارها

حلقه انواع تایر

۲۷,۵۳۴

لیتر انواع روغن

۲۵,۴۶۴,۹۰۸

سخن پایانی آرمان بهتا

نیازهای مصرفی شرکت های معدنی و راه سازی، به موارد یاد شده در این گفتار محدود نمی شود. با توجه به تجارب آرمان بهتا در تامین نیازهای متفاوت مشتریان، برنامه های آتی شرکت به تامین گسترده ی وسیع تری از نیازها و مصارف مشتریان ختم خواهد شد.

در تلاشیم تا با تعامل بیشتر با مشتریان مان و استفاده از نظرات راهگشای آنها، مسیر هموار تری برای ارائه ی سرویس های مورد انتظار آنها فراهم سازیم. مسیری که به آسودگی خاطر و اطمینان از آماده به کاری ماشین آلات و تداوم عملیات شان ختم شود.



Arman Behta Trading.co

Company Profile





کرمان، بلوار جمهوری اسلامی، بعد از سه راهی رضوان،
ساختمان تجاری اداری میلاد، طبقه ۵، واحد ۵۵

۰۳۴-۳۲۸۲۳۴۶۸

۰۳۴-۳۲۷۲۳۴۶۷

۷۶۱۸۹۵۱۴۱۹

خیابان کارگر شمالی، خیابان گرد آفرید، پلاک ۲، واحد ۶

۰۲۱-۸۸۰۲۰۲۴۷

۱۴۱۱۹۵۹۱۴۷

info@armanbehta.com

marketing@armanbehta.ir



www.armanbehta.com

دفتر مرکزی

تلفن

نمابر

کد پستی

دفتر تهران

تلفن

کد پستی

ایمیل