

FAMILIA FONDATOARE QUADRA CASA: „CLIENȚII AU ÎNCREDERE CĂ NOI OFERIM SOLUȚIA CARE SĂ RĂSPUNDĂ CEL MAI BINE DORINȚELOR ȘI ASPIRAȚIILOR ACESTORA”

Atenția la fiecare detaliu din cerințele clienților, furnizarea unor soluții la cheie pentru orice categorie de proiect imobiliar și stocuri solide evaluate la peste 20 de milioane de euro sunt elementele care au propulsat Quadra Casa în topul integratorilor de finisaje premium.

Interviu realizat de: Ovidiu Nicolae Poșircă, Foto: Aurel Șerban

AFLAȚI ÎN SHOWROOMUL complex de 1.500 de metri pătrați din Agora Floreasca, fondatorii Quadra Casa, Tatiana Popescu și Hussein Ibrahim, au detaliat pentru **Real Estate Magazine** care au fost momentele-cheie din istoria companiei care i-au permis acesteia să-și majoreze anual cifra de afaceri și să fie implicată în proiecte de marcă din sectorul rezidențial și comercial, cu ajutorul unui portofoliu de 500 de branduri.

Viziunea privind prețurile Quadra Casa vine direct de la fondatori, care susțin că în fiecare proiect vor să ofere o experiență „fine dining” la preț de „open buffet”.

Alături de echipa fondatoare se află și manageri din departamentele strategice ale Quadra Casa, care sunt piesele de bază ale unui sistem extrem de eficient, prin care fiecare client poate obține o soluție completă de amenajare, la un buget avantajos și cu livrare rapidă din stoc.

Extinderea afacerilor a fost o constantă pentru Quadra Casa în ultimii opt ani, din care ultimii trei ani au însemnat creșterea semnificativă a spațiului de showroom și investiții în operațiunile de depozitare. În continuare, compania pregătește deschiderea unui nou showroom în Otopeni, în care va fi expusă gama completă de produse, și consolidarea prezenței în orașe regionale precum Cluj-

Napoca și Iași, inclusiv pe segmentul clienților de retail.

Tatiana Popescu și Hussein Ibrahim, fondatorii Quadra Casa

Cum estimați că vor evolua afacerile Quadra Casa în acest an și ce perspective aveți pentru 2025?

Evoluția din acest an a fost foarte bună și sunt mândră să vă transmit că după primele opt luni ale acestui an am înregistrat o cifră de afaceri pe care am înregistrat-o pentru tot anul 2023. Astfel, mizăm că o să depășim cu cel puțin 40% cifra de afaceri față de anul 2023. Totodată, ne conturăm planurile pentru 2025 și deja lucrăm la șase proiecte foarte mari.

În același timp, vom continua să ne concentrăm pe showroom și zona de retail, un segment care este tot mai interesant. Clienții vin cu proiecte din ce în ce mai mari, din ce în ce mai sofisticate și atunci chiar merită să punem accent pe acest segment.

În 2025, cu siguranță, vom deschide showroomul de la Otopeni, pe care îl vom poziționa drept un luxury cash-and-carry. În Otopeni avem în prezent două depozite ale Quadra Casa, dezvoltate pe un teren de 20.000 de metri pătrați.

Unul dintre depozite, în suprafață de 3.000 de metri pătrați, l-am transformat într-un showroom foarte tehnic, unde vom prezenta toate produsele noastre din stoc, inclusiv gama high-end. Practic, clientul va putea să vadă ce produs își dorește și poate să-l achiziționeze direct la locație. Pot spune că va fi mai mult un showroom pentru clienți finali și proiecte mai mici, care nu se bazează pe consultanți.

De exemplu, dacă un client are nevoie să închidă 150 de băi la un mic proiect rezidențial, îl putem ajuta fără probleme. La nivelul companiei putem furniza peste 500 de băi sub diferite configurații pentru ceramică, sanitare și alte elemente esențiale. Acest lucru este posibil datorită investiției consistente de 20 de milioane de euro pe care am realizat-o în stocuri. În acest mod putem eficientiza și componenta de transport și ambalare, astfel încât clienții finali să aibă prețuri foarte atractive pe retail.

Viziunea pentru showroomul din Otopeni va fi diferită față de cea din showroomurile noastre din Agora Floreasca, unde avem expuse vârfurile de gamă, cum ar fi plăcile de pardoseală cu dimensiuni foarte mari.

De exemplu, un client care vrea să-și amenajeze o baie pentru care



are nevoie de două plăci mari (lastre) va avea de așteptat până la două luni dacă merge într-un showroom și va avea de plătit o sumă mare și pentru ambalare și transport. La Quadra Casa poți achiziționa direct plăcile din stoc, la calitatea premium garantată de producător. De pildă, pentru un produs din stoc, putem oferi un discount de până la 40% deoarece toate costurile din spate sunt optimizate.

La nivel de companie, operațiunile le gestionăm prin QC Project, QC 2, QC 3 în Agora Floreasca și QC Hub & Warehouse din Otopeni.

Care sunt brandurile din portofoliul Quadra Casa care ies în evidență?

Avem un portofoliu vast de branduri pe care le oferim clienților noștri, iar dintre acestea pot menționa Gessi, Mirage, care sunt căutate și în showroom.

Portofoliul nostru este adaptat pe strategia noastră prin care încercăm să oferim toate produsele într-un proiect. La exterior avem plăcări doi centimetri, pardoseli flotante, fațadă ventilată sau prin lipire. Spre interior putem livra parchet și elementele-cheie pentru băi. În acest moment, Quadra Casa poate oferi toate soluțiile la cheie pentru amenajarea unei locuințe, cu excepția mochetei și sistemelor de iluminare.

Pentru beneficiar, abordarea noastră este mult mai bună deoarece discută cu un singur furnizor și poate obține reduceri la nivelul bugetului, având în vedere că ne ocupăm de întreg proiectul.

Care sunt segmentele imobiliare din care provine cea mai mare cerere pentru serviciile Quadra Casa?

În momentul de față, cererea predominantă din segmentele de rezidențial și cel hotelier. În zona rezidențială avem cerere atât din segmentul nou, dar și pe segmentul de „refurbishment” în cadrul

proiectelor existente. De exemplu, am lucrat la proiectul Stejarii 2 al Țiriac Imobiliare, iar acum suntem contractați pentru proiecte de reamenajări în cadrul Stejarii 1.

Vedem, de asemenea, tot mai multe achiziții de locuințe vechi în zona centrală care sunt modernizate și sunt închiriate în sistem hotelier.

Am înregistrat un volum semnificativ de cerere și din zona de retail. În ultima perioadă am fost implicați în proiectele Prime Kapital (Argeș Mall – Pitești și Mall Moldova – Iași), dar și în Colosseum Mall din București. Un lucru important pentru noi este că avem o relație de lungă durată cu clienții noștri, care revin de fiecare dată când au investiții importante de implementat.

Care au fost cele mai complexe proiecte de amenajări interioare în care a fost implicată compania anul acesta?

În cadrul Quadra Casa ne place să fim provocați de fiecare proiect, indiferent de gradul de complexitate. Ne-am specializat pe proiecte din zona medium-high, care vin cu un grad mai mare de complexitate, însă pe care le livrăm de fiecare dată la timp, la o calitate ireproșabilă.

Am acumulat extrem de multă experiență prin intermediul proiectelor noastre, încât avem clienți care apelează la cunoștințele noastre vaste și ne cer să ne ocupăm de specificațiile tehnice, de proiectare și de propunerile de materiale. Clienții au încredere că noi oferim o soluție care să răspundă cel mai bine dorințelor și aspirațiilor acestora, plecând de la tipul de gresie și faianță, până la parchet high-end.

În portofoliul nostru avem peste 500 de furnizori, dintre care lucrăm în mod constant cu 60-70. Și aici am creat un parteneriat pe termen lung, similar cu cel pe care îl avem cu clienții noștri.

Cum gestionați portofoliul de branduri pentru a vă asigura că aveți cele mai bune soluții pentru clienții dumneavoastră?

În cadrul Quadra Casa ne raportăm la branduri pe bază de bugete și proiecte. Abordarea este de a aloca fiecare element specific din amenajare către un brand, ceea ce pe partea de finisaje se implementează.

Totodată, proiectele între ele le împart pe branduri. Pot face un proiect cu Hansgrohe și pentru altul să optez pentru Mariner, astfel încât putem consolida parteneriatele cu furnizorii.

Din această perspectivă sunt mândră să spun că am fost desemnați clientul numărul 1 pe grupuri de către Mirage, deoarece am obținut un raport egal de comenzi între soluțiile de exterior, interior și plăci mari. Mai mult, suntem un exemplu de „best practice” pe care Mirage îl prezintă în toate evenimentele lor cu partenerii din industrie.

Oferă Quadra Casa și un serviciu de consultanță pentru clienții care au în plan proiecte mai complexe de amenajări?

Componenta de consultanță este oferită gratuit clienților. Totul pleacă de la momentul în care un client ne trece pragul și are o anumită bugetare, care nu este mereu cea mai corectă. Spre exemplu, lucrările contractate de stat sau de corporații se bugetează cu doi-trei ani înainte și au prețuri care nu mai sunt de actualitate. La Quadra Casa știm prețurile produselor din piață și putem spune de la prima întâlnire care sunt prețurile optime. De asemenea, la partea de materiale sunt standarde specifice pentru diverse sectoare. În zona comercială se cere un anumit tip de placă, cu proprietăți specifice aprobate de asiguratorii.

Asistăm clienții și în partea complexă de consultanță în care propunem

materiale pe baza proiectelor desenate sau create în AutoCAD de către aceștia. De obicei, în fiecare proiect venim cu cel puțin cinci propuneri de materiale. Acestea sunt desenate în trei opțiuni și facem un shortlist.

De exemplu, pentru un proiect de vile cu Danya Cebus, dezvoltatorii au avut la început 15 opțiuni. Din cele 15 opțiuni, am rămas la șapte și, în final, am închis cu trei. Clientul este foarte mulțumit, primește și desenele tehnice pentru implementarea tuturor soluțiilor pe care le dăm noi, începând cu finisaje și cu sanitare. Primesc desenul până și la ce înălțime trebuie să pună bateria de duș sau la ce înălțime și cum vine cabina de duș, și așa mai departe. Știu de la bun început care va fi pierderea de material și ce cantitate trebuie să comande, pentru că noi calculăm și suprafața netă și suprafața cu pierdere.

Care sunt orașele în care aveți cele mai multe proiecte în derulare? Aveți o strategie pentru extinderea la nivel național?

Bucureștiul este cea mai importantă piață pentru noi, din perspectiva cererii, însă explorăm extinderea în orașe regionale precum Timișoara, Cluj-Napoca și Iași.

Am observat o altă abordare în orașe regionale în privința bugetelor și a timpului în care se livrează proiectele. În București, dacă nu reușești să închizi un proiect în două luni, l-ai pierdut. În schimb, la Brașov poate să dureze și șase luni până când clientul consideră că te cunoaște.

Însă sunt dezvoltatori din București cu care lucrăm, care se extind în țară, și îi vom urma dacă este nevoie.

Care au fost investițiile-cheie realizate de Quadra Casa de la înființare până în prezent și ce planuri aveți pentru anii următori?

Politica noastră este de a aloca un

buget de investiții în fiecare an, însă pot menționa două momente care au influențat traseul companiei în ultimii opt ani. Mă refer la showroomul din Agora Floreasca, unde am ajuns la 1.500 de metri pătrați, față de locația anterioară cu 300 de metri pătrați. Cealaltă investiție majoră a fost în hubul din Otopeni, cu showroom, birouri și spații de depozitare. Aceste investiții au fost însoțite de o creștere accelerată a numărului de angajați.

Următorul pas este extinderea Quadra Casa la nivel național și, în prezent, căutăm colaboratori care cred în valorile brandului nostru. Avem deja parteneriate cu cinci companii cu care ne-am afiliat și alături de care lucrăm pentru a răspunde la nevoile diverse ale clienților.

Reușiți să atingeți un echilibru între provocările zilnice ale conducerii unei companii în creștere și viața de familie?

Pot spune că avem roluri destul de bine determinate în cadrul vieții noastre de familie. Soțul meu este foarte implicat pe partea profesională și de business, iar eu gestionez partea de educație a celor trei copii. Deciziile importante în privința copiilor noștri le luăm mereu împreună. Provocările sunt mari, însă anul acesta am reușit pentru prima dată să-mi petrec toată vara alături de copii și sper să continuăm așa și în anii următori.

Considerăm că am reușit să îndeplinesc toate rolurile, pornind de la cel de mamă, la cel de soție care trebuie să arate impecabil, până la cel de antreprenoare pregătită să rezolve orice problemă. Este o muncă de zi cu zi, însă este o experiență care are foarte multe rezultate pozitive. Mai mult, sunt mândră că și în relațiile noastre de business suntem apreciați ca familie.

Gândiți Quadra Casa ca un proiect care să fie continuat în familie?

Pot spune că transferul se produce deja, dacă mă uit la fiica noastră

Anastasia, în vârstă de 15 ani, care din vara trecută a început să lucreze cot la cot cu colegii din showroom. Mi-a plăcut că, atunci când a intrat în birou, s-a oprit la platforma noastră financiară pentru a vedea facturile neîncasate. Deja observăm o orientare către business în cazul ei, însă nu-și ignoră nici partea de timp liber și viață socială, care este necesară pentru o adolescență.

În ce stadiu de dezvoltare se afla piața locală când ați fondat Quadra Casa?

Calitatea era la un nivel scăzut, iar clienții români aveau acces doar la materiale din colecții mai vechi, care erau a doua sau a treia soluție din gamă, în timp ce brandurile consacrate livrau foarte greu materiale din segmentul high-end. Chiar dacă erai dezvoltator sau client de retail, erai pus în postura de a cumpăra doar ce exista pe piață.

În schimb, noi, când am fondat Quadra Casa, ne-am gândit să dăm o șansă egală marilor producători deoarece am considerat că piața are potențial mare. Abordarea noastră a fost să creăm o platformă și, în paralel, să înregistrăm o creștere accelerată a afacerilor. La partea de viziune de business m-a ajutat și experiența de 23 de ani pe care am acumulat-o în Arabia Saudită, unde am fost implicat în proiecte de dimensiuni mari, pornind de la clădiri comerciale, la hoteluri și lucrări de infrastructură.

Acest lucru mi-a permis să creez conexiuni foarte bune cu producătorii de materiale, ceea ce ne permite să avem acces la prețuri corecte. Pe scurt, prin Quadra Casa vrem să oferim produse de „fine dining” la preț de „open buffet”.

Creșterea companiei s-a produs gradual, iar în ultimii doi ani am apăsut puternic pe pedala expansiunii și vedem rezultate foarte bune.



În ultimii șapte ani ne-am creat o reputație foarte bună prin intermediul proiectelor noastre, iar gradul de satisfacție al clienților este foarte bun datorită soluțiilor „out of the box” pe care le livrăm. Dacă ne uităm la nivelul pieței, Quadra Casa a fost partener-cheie în unele dintre cele mai emblematice proiecte imobiliare.

Cum abordați relația cu clienții care vor o casă cu adevărat unică?

La Quadra Casa oferim o experiență completă când suntem alături de fiecare client, acest lucru însemnând să le cunoaștem nevoile și aspirațiile. De asemenea, compania este un partener de încredere pentru consultanți, designeri, dezvoltatori și utilizatori finali.

În fiecare zi suntem în contact cu clienții noștri, care ne întrebă ce soluții pot funcționa sau se pretează pentru proiectele lor. Aceștia simt că au la dispoziție un partener care îi ajută efectiv să ducă la bun sfârșit un proiect și să se bucure cu adevărat de spațiul pe care îl numesc „acasă”.

Ar putea elementele de design locale să fie mai bine reprezentate în proiectele din piață?

O observație pe care o pot face despre piața locală este că nu văd foarte clar moștenirea națională reală reflectată în spațiile de locuit și cred că acest lucru ar putea să aibă o soluție la nivel de țară.

Dacă mergem prin Centrul Vechi al Bucureștiului, regăsim o arhitectură frumoasă și case de patrimoniu, dar la nivelul construcțiilor noi este loc de îmbunătățire, în special în privința planificării urbane. În cele din urmă, cred că românii merită să beneficieze de un produs rezidențial mai bun deoarece orașul este foarte frumos, iar dezvoltatorii trebuie să se adapteze la această tendință.

La nivelul României există foarte multe resurse și consider țara ca pe un „deșert verde” în care este o nevoie mare pentru construcții de calitate, iar noi, la Quadra Casa, vrem să sprijinim această dezvoltare prin soluțiile noastre.

Alexandru Vasile, showroom manager, Quadra Casa

Cum ați construit călătoria experimentală a clienților care trec pragul showroomului Quadra Casa din București?

În locația din Floreasca am deschis două showroomuri pentru clienții care vor o experiență relaxantă și completă pentru amenajarea locuinței. Am încercat un pic să separăm zona mai atractivă vizual, cea de finisaje și mobilier, de partea mai tehnică, unde avem elementele pentru instalații sanitare.

În zona de showroom cu finisaje și mobilier, am gândit un apartament în așa fel încât clienții care ne trec pragul să înțeleagă cum ar putea să implementeze soluțiile pe care noi le punem la dispoziție în spațiul lor locativ.

În zona de dormitor am făcut niște placări cu lastre inclusiv pe partea de

tavan, ceea ce este ceva mai neîntâlnit. Avem o zonă de baie unde avem un duș walk-in cu o rigolă în perete, cu niște badijeturi care sunt puse față în față pentru toate zonele cu cascadă. De asemenea, regăsim paravane făcute pe dimensiuni speciale, adică soluții atipice pe care clienții pot să le înțeleagă.

În living am integrat parchetul, iarși cu lastre mari, în oglindă, cu profile speciale. Pentru zona de dining am folosit un mobilier din nou mai atipic, care funcționează pe un sistem modular cu accesorii magnetice și poate fi reconfigurabil în timp. Spațiul este desăvârșit de bucătărie, unde am adăugat alte elemente cu impact pentru clienți.

Astfel, un client care ne trece pragul nu vine să vadă doar niște produse, ci poate să vadă un ambient și să își imagineze cum ar putea să arate spațiul său.

Totodată, în showroomul acesta, majoritatea bateriilor sunt funcționale, ceea ce este important, în special pentru cele de duș. Mai mult, la intrare avem un duș care funcționează cu un sistem de recirculare a apei care se schimbă periodic și care îl ajută pe client să vadă ce înseamnă o soluție pentru zona de duș cu adevărat „wow”.

În cele din urmă, în showroom vorbim despre soluțiile personalizate pe care le putem oferi clienților, nu doar despre materiale sau branduri.

Cum ați ales produsele expuse în showroom?

În această locație am ales doar furnizori de top, însă am vrut ca fiecare produs să aibă ceva diferit. Suntem atenți la soluțiile inovative și tehnologia de ultimă oră când vine vorba de portofoliul Quadra Casa, însă în showroom ne-am gândit că trebuie să avem și soluții atipice, care pot diferenția un proiect de design.

Cum află arhitecții și designerii despre noutățile din portofoliul Quadra Casa?

Avem o relație în continuă dezvoltare cu comunitatea de arhitecți și designeri din România. De exemplu, când primim actualizări despre produse sau colecții noi, îi informăm rapid pe arhitecții colaboratori, cu care, de altfel, avem proiecte în derulare.

Totodată, specialiștii primesc gratuit mostre și cataloage pentru soluții din portofoliul nostru, astfel încât își pot eficientiza munca și pot alege soluțiile optime pentru clienții lor.

Mai mult, avem în plan să organizăm o serie de evenimente cu furnizorii noștri cheie, în cadrul cărora să găzduim concursuri de proiecte în care soluțiile acestora să fie evidențiate. Pe lângă premiile oferite arhitecților, vom putea detalia tendințele din piață și aceștia pot afla în premieră noutăți despre produsele furnizorilor noștri.

În curând vom organiza un eveniment în care vom prezenta cele mai noi colecții lansate de doi dintre furnizorii noștri de top.

Delia Macalău, brand ambassador, Gessi

Care sunt valorile de brand ale Gessi care se reflectă în fiecare proiect de amenajare al Quadra Casa?

Quadra Casa își ia angajamentul să ofere soluții premium, iar parteneriatul cu Gessi ne permite să menținem aceste standarde ridicate. Răspundem astfel cerințelor unui segment de clienți care caută exclusivismul și inovația în designul interior ce reușește să aducă în prim-plan sentimentul de „acasă”.

Valorile brandului Gessi, cum ar fi inovația, eleganța și sustenabilitatea,

se reflectă direct în fiecare proiect de amenajare realizat de Quadra Casa.

Fiecare proiect la care lucrez cu produsele lor îmi oferă o bucurie imensă, pentru că știu că pot explora și personaliza până la cel mai mic detaliu. De fiecare dată când propun Gessi clienților mei, simt că ofer mult mai mult decât un produs – ofer o experiență, o atmosferă unică. Este cu adevărat o plăcere să colaborez cu un brand care înțelege atât de bine rafinamentul și frumusețea în design.

În showroomul nostru suntem mândri să avem cea mai mare expunere a produselor, oferind astfel clienților posibilitatea de a experimenta pe viu calitatea acestora. Pot să adaug că Gessi este singurul furnizor care are peste 32 de finisaje diferite, ceea ce ne permite să păstrăm o linie unitară de design, dar cu soluții subtil diferențiate în funcție de preferințele clientului.

Cum se poziționează Gessi ca brand în rândul clienților din România?

Gessi este supranumit „THE DESIGNER OF WATER”, iar pe piața din România oferă oportunități considerabile pe segmentul high-end, unde cererea pentru produsele de lux și design exclusivist este în continuă creștere.

Pe piața internațională de design, brandul este recunoscut ca fiind avangardist, surprinzând întotdeauna cu produse care depășesc limita funcționalului. Gessi ne permite să le oferim clienților din România nu doar produse de înaltă calitate, ci și o experiență de design complet personalizată.

Cum contribuie brandul Gessi la asigurarea unei stări de bine în locuințele clienților?

Gessi reușește să creeze o adevărată stare de bine în locuințele clienților prin produse care îmbină perfect designul

rafinat cu funcționalitatea avansată. Fiecare piesă este concepută nu doar pentru a îmbunătăți estetica spațiului, ci și pentru a transforma momentele de zi cu zi într-o experiență senzorială plăcută. Prin tehnologiile inovatoare integrate în produsele sale, Gessi aduce un plus de confort și relaxare în băi, care devin adevărate sanctuare de wellness. Materialele de înaltă calitate, liniile elegante și soluțiile eco-friendly contribuie la crearea unui mediu echilibrat și armonios, un loc unde clienții se pot deconecta și regenera.

Mariana Bădulescu, HR manager, Quadra Casa

Câți membri are echipa Quadra Casa în acest moment și ce tipuri de specialiști căutați să angajați în mod constant?

În prezent, echipa noastră este formată din peste 40 de membri, iar Quadra Casa se află într-o perioadă de creștere accelerată. Credem cu tărie că dezvoltarea continuă este esențială pentru succesul nostru comun, motiv pentru care angajații noștri beneficiază de o gamă variată de oportunități de formare profesională. Investim semnificativ în traininguri atât interne, cât și externe, asigurându-ne că echipa noastră dispune de abilitățile și cunoștințele necesare pentru a excela în domeniul său. Aceste programe contribuie nu doar la creșterea competențelor individuale, ci și la îmbunătățirea performanței generale a companiei.

Pentru a susține expansiunea noastră, ne-am dublat posturile în toate departamentele și căutăm constant specialiști talentați care să ni se alăture. Posturile-cheie pe care le vizăm includ specialiști în vânzări și relații cu clienții, ingineri de construcții și coordonatori de proiecte, specialiști în marketing și digital, specialiști în achiziții și distribuție și specialiști back office.

Expansiunea rapidă a Quadra Casa și dublarea posturilor ne determină să ne extindem echipa cu profesioniști dedicați, care să contribuie la succesul nostru pe termen lung și la menținerea standardelor ridicate ale companiei.

Cât de importante sunt valorile Quadra Casa în menținerea echipei unite? Cât de importantă este retenția angajaților pentru companie?

Valorile Quadra Casa sunt fundamentale pentru coeziunea echipei și pentru crearea unui mediu de lucru armonios. Acestea stabilesc o direcție clară pentru comportamentele și atitudinile noastre, oferindu-ne un set de principii comune care ne ghidează în luarea deciziilor și în colaborare.

Prin promovarea respectului reciproc, integrității, responsabilității și inovației, valorile companiei contribuie la menținerea unei echipe unite, unde fiecare membru se simte valorizat și motivat să contribuie la succesul comun. Aceste principii nu doar că încurajează un sentiment de apartenență, dar și sporesc angajamentul fiecărui angajat, consolidând relațiile interne și performanța echipei.

Cât de importantă este soliditatea echipei în procesul de livrare a proiectelor pentru clienții Quadra Casa?

Soliditatea echipei este crucială în livrarea cu succes a proiectelor pentru clienții Quadra Casa. O echipă puternică, bine coordonată și unită poate asigura că toate etapele proiectului sunt gestionate eficient și la standardele de calitate așteptate. Colaborarea, comunicarea deschisă și încrederea între membrii echipei contribuie la o rezolvare rapidă a provocărilor și la luarea unor decizii eficiente.

Atunci când echipa este solidă, fiecare membru își înțelege clar rolul și responsabilitățile, ceea ce duce la

o execuție coerentă și fără întârzieri a proiectelor. De asemenea, o echipă bine sudată este capabilă să își susțină reciproc eforturile, evitând erorile și depășind așteptările clienților. Într-un mediu competitiv, soliditatea echipei nu doar că asigură livrarea la timp, ci și îmbunătățește experiența generală a clienților, crescând astfel încrederea și loialitatea acestora față de Quadra Casa.

Lucian Bădulescu, executive manager, Quadra Casa Hub & Warehouse

Ce strategii aveți pentru gestionarea stocurilor de marfă și cum vă adaptați la cerințele clienților?

Gestionarea eficientă a stocurilor este un element esențial în strategia noastră de business. La Quadra Casa aplicăm o politică de management al stocurilor bazată pe anticiparea cerințelor pieței și utilizarea tehnologiilor moderne pentru monitorizarea și optimizarea inventarului.

În primul rând, folosim o soluție Enterprise Resource Planning (ERP) și Warehouse Management System (WMS) pentru a monitoriza stocurile în timp real. Acest lucru ne permite să avem o imagine clară asupra disponibilității produselor și să gestionăm fluxul de marfă într-un mod eficient, minimizând pierderile și evitând lipsurile de stoc.

Totodată, colaborăm îndeaproape cu furnizorii noștri pentru a asigura o aprovizionare constantă și flexibilă. Avem proceduri clare pentru reînnoirea stocurilor, bazate pe analize de date și prognoze de vânzări, astfel încât să putem răspunde rapid la creșterile bruște de cerere. Astfel, reușim să ne menținem competitivitatea și să satisfacem cerințele clienților noștri într-un mod prompt și eficient.





Cât de importantă este tehnologia în gestionarea diverselor tipuri de comenzi din partea clienților?

Soluția informatică pe care o folosim ne ajută să centralizăm comenzile din diverse surse, să optimizăm fluxurile de lucru și să reducem timpul necesar pentru procesarea fiecărei comenzi indiferent de complexitatea acesteia. Totodată, colectăm și analizăm date în permanență despre comenzile clienților, ceea ce ne ajută să identificăm tendințele și să ne adaptăm strategiile.

Cum vă asigurați că materialele ajung într-o stare ireproșabilă la clienți?

Asigurarea livrării materialelor în stare ireproșabilă către clienți este o prioritate pentru noi, la Quadra Casa. Adoptăm o serie de măsuri și procese riguroase pentru a garanta calitatea și integritatea produselor noastre pe parcursul întregului proces de livrare.

La nivelul companiei, fiecare lot de materiale recepționat este supus unui control riguros de calitate. Verificăm conformitatea acestora cu specificațiile tehnice și standardele noastre interne, asigurându-ne că produsele sunt fără defecte înainte de a fi stocate sau utilizate. Fiecare produs este ambalat cu grijă, luându-se în considerare specificitatea acestuia, pentru a minimiza riscurile de deteriorare.

Mai mult, pe lângă flota de mașini propriie, colaborăm cu parteneri logistici de încredere, care dispun de flote de transport adaptate pentru a asigura condiții optime de livrare. Astfel, ne asigurăm că materialele ajung la destinație în condiții ideale, respectând termenele stabilite.

Olga Romașco, director proiecte

Cum vă asigurați că Quadra Casa și mărcile din portofoliu sunt în atenția clienților și comunităților de arhitecți și designeri?

Pentru a menține Quadra Casa și produsele din portofoliu în atenția clienților, precum și a comunităților de arhitecți și designeri, adoptăm o strategie de marketing integrată și bine targetată, care îmbină mai multe canale și tactici relevante.

Colaborăm direct cu arhitecții și designerii, prin parteneriate și proiecte comune. Organizăm evenimente și workshopuri specializate, în cadrul cărora prezentăm soluțiile noastre, dar și noile tendințe în construcții și design interior. Astfel, creăm o relație de încredere și devenim partenerul de referință pentru aceștia în proiectele lor.

De asemenea, prezența la evenimentele și târgurile de profil este un aspect important pentru noi. Participăm constant la târguri atât naționale, cât și internaționale și expoziții de arhitectură, design și construcții.

Quadra Casa își dezvoltă o prezență digitală puternică prin intermediul platformelor de social media, bloguri și site-uri de specialitate, unde publicăm constant articole și materiale educative adresate comunităților de arhitecți și designeri. Totodată, creăm conținut video și tutoriale despre utilizarea produselor noastre în proiecte, ceea ce adaugă valoare și crește interesul pentru produsele noastre.

Networkingul în comunitățile profesionale este la fel de important, de aceea suntem activi în diverse

asociații și organizații de profil, participând la conferințe și întâlniri profesionale.

Care sunt criteriile în funcție de care alegeți proiectele în care vă implicați?

Sunt o serie de elemente în funcție de care alegem proiectele în care lucrăm. Ne implicăm în proiecte care reflectă valorile și principiile noastre, cum ar fi sustenabilitatea, calitatea și inovația. În același timp, obișnuim să selectăm proiectele care au potențial de creștere și care pot aduce un impact pozitiv pe termen lung, atât pentru client, cât și pentru comunitate.

Un alt criteriu important este fezabilitatea economică a proiectului. Evaluăm cu atenție bugetul, termenele și resursele necesare pentru a ne asigura că putem livra la cele mai înalte standarde de calitate și eficiență.

Care sunt cele mai importante proiecte în care a fost implicată Quadra Casa în ultimele 12 luni?

De la proiecte rezidențiale de lux, până la spații comerciale inovatoare, echipa noastră a fost dedicată excelenței în execuție și atenției la detalii, asigurându-ne că fiecare lucrare reflectă viziunea clientului și respectă cele mai înalte standarde de calitate.

Printre proiectele-cheie la care am lucrat în ultima perioadă pot aminti de Stejarii Residence, Amber Forest, Jolie Village, BHB Avenue, One Lake Club, restaurant Casa Di David și showroomuri auto sau instituții publice.

Pentru noi, fiecare proiect reprezintă o nouă oportunitate de a demonstra că detaliile fac diferența, iar implicarea și dedicarea noastră pentru excelență rămân neclintite.