



Gente

Entre los mundos

12/4/2021 , 6 min

Ventas en el corazón, tecnología en la cabeza: así se podría describir a Taskin Kilincat. Este “perfil” lo ayuda en sus tareas como nuevo Gerente de Cuentas de Productos Globales para MES* e IIoT** en KHS. Esto incluye la construcción de puentes entre los empleados de ventas por un lado y los ingenieros por el otro.

FOTOGRAFÍA / ILUSTRACIÓN

Frank Reinhold

FOTO DE CUBIERTA

Cuando era niño, Taskin Kilincat quería convertirse en ingeniero y viajar a la luna como astronauta. “Lo de ser ingeniero ya ha funcionado, lo de la luna todavía puede funcionar”.

Taskin Kilincat tuvo un comienzo extraordinario en el emplazamiento de KHS en Bad Kreuznach. Su primer día de trabajo como nuevo Gerente de Cuentas de Productos Globales para MES y IloT fue el 20 de abril de 2020, o sea en la parte crítica de la crisis del Corona. “Pasé las primeras tres semanas de mi inducción en la oficina central, donde solo pude conocer a mis nuevos colegas y sus áreas de responsabilidad intercambiando información por Skype”. “Definitivamente un tipo de experiencia muy especial”, dice en retrospectiva.

A pesar de su formación técnica como ingeniero, Kilincat siempre se ha sentido atraído por el “lado oscuro del poder”, ya que, en broma, así describe el área de ventas con vistas a los supuestos roles conflictivos entre las dos divisiones corporativas. “Cuando tenía 16 años trabajaba en una ferretería cuando por la tarde volvía a casa de la escuela. Aquí no solo trabajé en ventas, sino que también manejé un pequeño grupo de jóvenes con la misma edad, algunos de los cuales ya se estaban capacitando para varios oficios en la construcción. Juntos asumimos pequeños proyectos para los clientes”. A la edad de 18 años, Kilincat conoció a un corredor de seguros, con quien, paralelamente a sus estudios, aprendió el oficio de ventas a partir de sus rudimentos. Mientras tanto, dirige su propia agencia de seguros con hasta nueve empleados y descubre lo divertido que es liderar y desarrollar personas. A la edad de 21 años, fundó una escuela de tutoría voluntaria en su ciudad natal de Offenbach, y se propuso el objetivo de sacar lo mejor de los estudiantes. “Todas las personas tienen algo extremadamente valioso que ofrecer”, dice, y esto también se aplica a su experiencia en ventas: “Un buen vendedor debe utilizar estas fortalezas para desarrollar e implementar un objetivo común con sus clientes. Este ha sido mi hilo conductor desde que tenía 16 años. En general, aquello en que creo no ha cambiado desde entonces”.

* MES = Manufacturing Execution System (sistema de control de producción), nivel relacionado con el proceso de un sistema de gestión de fabricación multicapa.

** IloT = Industrial Internet of Things (Internet de las cosas en un entorno industrial), infraestructura global que conecta en red objetos físicos y virtuales entre sí y potencialmente permite aumentos de productividad y eficiencia.



Taskin Kilincat

Gerente de Cuentas de Productos Globales para MES und IIoT

»Los ingenieros son como niños grandes, que cuestionan lo existente, analizan cosas y resuelven problemas«.

Interfaz entre ventas y tecnología

Cuando era pequeño, pensó en querer ser un ingeniero que trabajara en viajes espaciales y viajara a la luna. “Lo de ser ingeniero ya ha funcionado, lo de la luna todavía puede funcionar”, dice entre risas. En ese entonces la tecnología lo entusiasmó. Kilincat cree que los ingenieros son básicamente como niños grandes, cuestionando lo existente, analizando cosas y resolviendo problemas.

El espacio sideral también lo acompaña en sus primeros pasos como ingeniero mecatrónico en ciernes: En la consultoría informática y de negocios CGI programa una herramienta de ticket para la comunicación con la Agencia Espacial Europea ESA.

Después de cuatro años como integrador de sistemas en Actemium, Kilincat se desempeña en el Grupo Bühler de 2018 a 2020. Como Gerente de Automatización de Ventas Internacionales, es responsable de utilizar nuevas tecnologías como un sistema de control de movimiento o sensores, así como herramientas de evaluación comparativa y planificación de recursos basadas en bases de datos para aumentar la eficiencia de los sistemas de moldeo de chocolate existentes.



↑
Kilincat ha notado que es liberador para los colegas de tecnología cuando se enfrentan a alguien del lado de las ventas que sienten que comprende.

Como muchos de sus colegas, Kilincat se ve a sí mismo en la interfaz entre ventas y tecnología. Es importante entendernos y poder juzgar, por ejemplo, qué se puede implementar y con qué esfuerzo. Como Gerente de Cuentas de Productos Globales para las soluciones MES e IIoT en KHS, su trabajo no es ser un guerrero solitario en el frente de ventas. Uno de los enfoques de su trabajo es proporcionar a sus colegas de ventas que están bien versados en ingeniería mecánica una aceptación y afinidad adicional de IT. La estructura existente se puede entonces utilizar para discutir activamente y colocar proyectos digitales

con los clientes. Otra parte de su trabajo incluye observar las necesidades del mercado y compararlas con la cartera existente de KHS. El objetivo es identificar tempranamente el potencial de desarrollo junto con colegas de Ingeniería de Línea, Servicio y los respectivos Centros de Producto.

Mientras los viajes de negocios sean en gran medida imposibles debido a la crisis del Corona, se comunica con los clientes a través de los canales digitales. Sus compañeros de ventas lo involucran fuertemente: Ellos establecen contacto con la persona adecuada y le informan sobre los procesos de toma de decisiones y las respectivas agendas digitales de los clientes.

Acerca de la persona: Taskin Kilincat

Kilincat completó sus estudios en Darmstadt como Master of Science en Ingeniería Industrial. Después de su experiencia inicial en consultoría de IT y negocios CGI, trabajó como ingeniero de proyectos para Actemium durante cuatro años. Posteriormente, fue responsable de la automatización de ventas globales en el negocio de servicios del Grupo Bühler. Kilincat también se encarga de los problemas digitales en el negocio de los nuevos equipos, como las interfaces y plataformas de IT. Se desempeña en KHS desde abril de 2020.

Constructor de puentes

Cuando sus colegas le preguntan cuál es su mayor fortaleza, Kilincat se ríe y tiene preparada una sorprendente respuesta: “Lo primero que se me ocurre son mis debilidades. A menudo parezco muy descarado, pero siempre trato de sonreír. Por otro lado, no puedo cejar, porque al final del día tengo que obtener mi opinión de algún lado”. Su fortaleza radica en que tiende puentes, toma en cuenta a los grupos de interés con sus diferentes expectativas en los grupos de discusión y asegura que se encuentre un consenso. Se ve a sí mismo más como un

moderador y no como alguien que empuja su propia opinión a toda costa. “En definitiva, siempre prevalece la mejor solución y no quien grita más fuerte”.

En su vida privada, viajar es una de las mayores pasiones de Taskin Kilincat. La gran mayoría de los países de Europa, algunos países árabes y Estados Unidos son áreas que conoce muy bien. Por el contrario, describe a Asia como su punto ciego, al menos hasta ahora. Tan pronto como pueda viajar de nuevo, lo hará a Tailandia. “He estado pensando durante mucho tiempo en una ruta que quiero explorar”, dice, esperando con ansias el tiempo después de Corona. Un aspecto importante para él, además de los encuentros personales, es la gastronomía local: “Soy un fanático de la cocina asiática. Pero es algo completamente diferente si lo disfrutas aquí o directamente en el sitio”. Hasta que eso suceda, tiene que ser paciente un poco más.