

Przedsiębiorstwo Petro-Trans jest firmą rodzinną, kontynuującą działalność gospodarczą polegającą na detalicznej sprzedaży paliw płynnych, która została rozpoczęta w 1991 roku przez jej założyciela, Macieja Adamskiego. Od tego czasu firma znacznie się rozwinęła. Jej ewolucja następowała poprzez nabycie i rozbudowę kolejnych stacji paliw. Od roku 1995 przedsiębiorstwo rozpoczęło hurtową dystrybucję paliw, zaś od roku 2002 firma zajmuje się także sprzedażą paliw bezpośrednio z pojemności magazynowych producentów oraz z bazy paliw w Małaszewiczach. Prowadzi również działalność polegającą na imporcie oleju napędowego. W chwili obecnej dominującą działalnością przedsiębiorstwa jest sprzedaż paliw silnikowych i oleju opałowego bezpośrednio z baz paliw oraz dystrybuowanych własnymi środkami transportu.

Kolejną dziedziną w jakiej funkcjonuje Petro-Trans jest specjalistyczna naprawa cystern samochodowych. Warsztat wykonuje typowe naprawy mechaniczne i specjalistyczne naprawy spawalnicze wymagające uprawnień Transportowego Dozoru Technicznego.

Reasumując, działalność Petro-Trans opiera się na trzech następujących filarach:

- hurtowa sprzedaż paliw,
- detaliczna sprzedaż paliw silnikowych (prowadzona na 3 stacjach paliw),
- naprawa cystern samochodowych.

Kadra kierownicza firmy przywiązuje dużą wagę do rzetelności w biznesie, dzięki czemu cieszy się zaufaniem swoich klientów i partnerów biznesowych. Potwierdzeniem ich pozytywnych opinii na temat przedsiębiorstwa jest wdrożenie w roku 2006 systemu zarządzania jakością, który został certyfikowany na zgodność z normami ISO serii 9001:2001.

Za osiągnięte wyniki rynkowe, finansowe i organizacyjne firma uzyskała prestiżowe nagrody i wyróżnienia w konkursach regionalnych i krajowych.

Należy podkreślić, że strategia firmy Petro-Trans jest skoncentrowana na wyszukiwaniu pojawiających się w otoczeniu okazji i eksploatacji niezagospodarowanych dotychczas nisz rynkowych.

Inicjatywami strategicznymi kadry kierowniczej przedsiębiorstwa są:

- zwiększenie wartości sprzedaży paliw dla odbiorców hurtowych (w tym dla klientów z sektora publicznego),
- poprawa rentowności prowadzonej działalności poprzez zmniejszenie kosztochłonności działalności operacyjnej,
- poprawa sprawności operacyjnej poprzez zwiększenie kapitału intelektualnego pracowników.

W celu ich realizacji planowane jest:

- zatrudnienie 4 przedstawicieli handlowych (nabór zewnętrzny),  
(opracowanie wymogów kompetencyjnych na stanowiskach pracy, wybór kanałów komunikacyjnych w celu przekazania informacji o rekrutacji, przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych z kandydatami, wybór pracowników, zawarcie umów o pracę z wybranymi osobami).
- pozyskanie specjalisty ds. zamówień publicznych (nabór wewnętrzny),
- poddanie szkoleniu specjalisty ds. zamówień publicznych,
- pozyskanie 5 kierowców z uprawnieniami ADR,
- usprawnienie systemu ocen pracowniczych i systemu motywacyjnego (tzw. premie za oszczędność),
- wdrożenie systemu szkoleń pracowniczych (przeszkolenie w pierwszej kolejności nowych pracowników),
- modyfikacja sfery marketingowej i promocyjnej firmy (nowa strona WWW, logotyp, identyfikacja wizualna na środkach transportu i budynkach firmy),
- wprowadzenie rachunku opłacalności kosztów przewozu,
- przeprowadzenie szkoleń dla kierowców z ekonomicznej jazdy,
- wprowadzenie dwuzmianowego systemu pracy kierowców,
- nabycie 4 samochodów osobowych,
- nabycie 4 telefonów komórkowych z dostępem do Internetu,
- nabycie 4 notebook'ów,
- nabycie 5 ciągników siodłowych z naczepami do przewozu paliw płynnych,
- zakup i wdrożenie systemu optymalizującego trasy przejazdu samochodów,
- zakup systemu lokalizacji GPS w 59 samochodach,
- sukcesywna wymiana opon na energooszczędne.

---

Na podstawie powyższych informacji należy opracować projekt rozwoju przedsiębiorstwa