

корпоративни НОВИНИ

брой 4, 2006

"Петрол" АД издава
емисия еврооблигации
с номинал до 125 млн. евро

Конкурс за футуристична
бензиностанция

Нови обекта по
франчайзинговата програма

Мениджър: Аспарух Бонев,
финансов директор
на "Спиди" ООД

Интервю на броя:
Силвия Донева и Камен Калчев
от фирма "Силк газ", гр. Шумен



„Петрол“ АД издава емисия еврооблигации на обща номинална стойност до 125 млн. евро с падеж до 5 години

Общото събрание на акционерите на „Петрол“ АД взе решение компанията да издаде емисия еврооблигации на обща номинална стойност до 125 млн. евро с падеж до 5 години. Емисията ще бъде използвана за рефинансиране на съществуващ обезпечен дълг както и за капиталови разходи.

Облигациите ще бъдат обикновени, безналични, свободнопрехвърляеми, деноминирани в евро и с фиксиран лихвен процент. Ценните книжа ще бъдат пласирани на международен първичен пазар и търгувани на Лондонската фондова борса или на друга бор-

са в страна членка на Европейския съюз. Главен мениджър на емисията е ING Банк, Лондон, а гарант за нейната реализация е „Нафтекс Петрол“ ЕООД, дъщерна компания на „Петрол“ АД и лидер в търговията с течни горива на едро у нас.

Управителният съвет на „Петрол“ АД е овластен да приеме международен проспект за емисията еврооблигации както и да конкретизира допълнително всички параметри като лихвен процент, начин на изчисляване и плащане на лихвата, условия за издаване и обратно изкупуване и др.

В началото на месец март компанията обяви конкурс за проект „Футуристична бензиностанция на Петрол“.

Победителят в конкурса ще получи награда от 5000 лв. Отличен ще бъде най-креативният проект за бензиностанция на бъдещето, независимо от нейния тип, големина и местоположение. На още два проекта ще бъдат присъдени награди съответно от 3000 лв. и 2000 лв.

Право на участие в конкурса с проект, идея, рисунка, скица, работен чертеж на хартия или разработен

чрез софтуер има всеки, като единственото ограничение пред участниците е темата – футуристична бензиностанция. Проектът следва да е специално разработен за конкурса на „Петрол“ АД. Победителите ще бъдат обявени на 15 май 2006 година.



„Петрол“ АД реализира ръст от 9 % в продажбите на горива през 2005 г.

Това сочат първоначалните данни на компанията за изминалата година. Анализът на търговската дейност на дружеството показва, че ръстът в продажбите се дължи на много фактори като разширяването на мрежата от бензиностанции с марката „Петрол“, подобряването на обслужването, разнообразяването на предлаганите в обектите стоки и услуги и др.

През 2005 г. 12 търговски обекта се присъединиха към най-голямата мрежа от бензиностанции в страната. Бензиностанциите работят под марката „Петрол“ съгласно договори за франчайз за продажба на горива на

гребно. Така през изминалата година бензиностанциите „Петрол“ нараснаха от 450 на 462. От началото на 2006 г. да момента са сключени още 8 нови договора за франчайз.

Разрастването на мрежата от бензиностанции с марката „Петрол“ се дължи на приетата през 2005 г. програма за увеличение на пазарния дял на компанията, съгласно която „Петрол“ АД предлага на собствениците на единични бензиностанции и на малки вериги от обекти най-добрите условия за партньорство.

В края на декември м.г. УС на „Петрол“ АД прие новата структура на дружеството, която влезе в сила от 01.01.2006 година.

Трите основни направления в новата структура – търговия, финанси и инвестиции – са изведени на ниво главни дирекции. Промените бяха въведени с цел през тази година компанията да премине към една по-агресивна бизнес стратегия, основана на оценките на потенциала на пазара,

активността на конкурентите, развитието на маржовете и развитието на акцизите.

Информация за контакт с различните дирекции, може да откриете на корпоративния сайт на „Петрол“ АД www.petroil.bg



Играта „Оцени ме“ завърши с голямо парти и много награди

Евгени Ненов от Несебър, известната ТВ водеща Гала и главният търговски директор на „Петрол“ АД Иван Костадинов връчиха магистърски дипломи по обслужване на служители на най-големия дистрибутор на горива у нас. Малко преди това собственикът на таксиметрова фирма от черноморския курорт, който спечели третия джип LandRover Freelander от играта „Оцени ме!“ на „Петрол“ АД, получи ключовете за лъскавото возило от изпълнителния директор на компанията Светослав Йорданов.

Всичко това се случи на грандиозно парти в клуб „Дали“ на 13 април, с което успешния край на „Оцени ме!“ беше ознаменуван в присъствието на много журналисти, корпоративни клиенти, партньори, мениджъри и служители на „Петрол“ АД. Сред гостите бяха главните редактори на в. „24 часа“ Венелина Гочева и на сп. „Тема“ Валери Запрянов, генералният директор на БТА Максим Минчев, скулпторът Вежди Рашидов, политикът Любен Дилов-син, „Мис България 2001“ Ивайла Бакалова, бившият волейболен национал Ивайло Гаврилов и др.

В рамките на инициативата „Оцени ме!“ в продължение на три месеца клиентите на най-големия дистрибутор на горива оценяваха с SMS-и по шестобалната система обслужването във всички 463 бензиностанции на компанията в цяла България. Трима щастливи клиенти спечелиха джипове LandRover Freelander, а служителите на „Петрол“ АД получиха над 300 000 оценки на своето обслужване, като някои бяха оценени по над 2000 пъти. Шестте най-високо оценени служители получиха парични награди и магистърски дипломи по обслужване.





Пълен резервоар с гориво от „Петрол“ ще получи всеки клиент, избрал нова кола от „Мото-Пфое“.

Това обявиха мениджъри от петролната компания и българската фирма вносител, които поставиха началото на дългосрочното си партньорство със зрелищен тест-драйв на Ford Mondeo за журналисти. Седем автомобила Ford Mondeo потеглиха в зрелищно шествие на 31 март от бензиностанция 7152 в София в посока Габрово. Журналисти от водещи централни медии бяха избрани, за да тестват качествата на колите, които „Мото-Пфое“ предлага на българския пазар. Събитието ознаменува началото на дългосрочното партньорство между най-големият дистрибутор на горива в България и една от водещите фирми представители в страната на известни марки автомобили.

От 20.03.2006 г. „Петрол“ ще подарява първият резервоар с гориво на всеки нов собственик на автомобил от марките Ford, Volvo, Jaguar и Land Rover. „Новата инициатива е изцяло в полза на клиентите, защото всички знаем от какво голямо значение е висококачественото гориво за двигателя на новата кола“ – заяви на събитието Светодар Йосифов, директор „Маркетинг и реклама“ в „Петрол“ АД.

Освен пълния резервоар с гориво, всеки клиент, предпочел някоя от четирите марки на вносителя „Мото-Пфое“, ще получи още един подарък – кредитна карта „Транскарт Gold“ с лимит от 2000 лева.

Нови обекти по франчайзинговата програма „Петрол“ АД

Нови обекти по франчайзинговата програма „Петрол“ АД

Още осем бензиностанции заработиха с визията и стандартите на „Петрол“ АД по франчайзинговата програма на гружеството през месе-

ците февруари, март и април. И на осемте обекта клиентите могат да заплатят с „Транскарт Fleet“. Ето и другите параметри на новите бензиностанциите:

корпоративни НОВИНИ

какво, къде, кога?



име на фирма	Местонахождение	работно време на ТО	ГОРИВА					ГАЗ- Бутилки	грузи стоки	УСЛУГИ		КАРТИ ЗА РАЗПЛАЩАНЕ
			ГАЗ ПБ	A 98 Н	A 95 Н	A 92 Н	Euro Diesel			Авто- мишка	Въздух и вода	
„Братя Хаджиеви, СД	гр. КАЛОФЕР, изхода за Бургас	0-24 h	x	не	x	x	x	p	x			x
„Бурвела,	СОФИЯ ул. Сребърна 21 /на заволя до Кока Кола/		x	не	x	x	x		x			x
„Ойл комерс,	РУСЕ, ул. Гоце Делчев 5 /Вход и изход на бул. България/		x	не	x	x	x		x			x
„Масив,	с. ТЕТОВО, на центъра	6-20 h	x	не	x		x		x		x	x
„Масив,	РАЗГРАД, жк. Орел	0-24 h	x	не	x	x	x		x		x	x
Престиж комерс	с. ВЕСЕЛИНОВО, община Шумен		x	не	x	x	x		x			x
„Силк газ,	гр. ШУМЕН, ул. Индустриална 9		x	не	x	x	x		x			x
„Фокус 05,	гр. САПАРЕВА БАНЯ, местност Бончук /гледан път Самоков - Дупница/			не	x	x	x		x			x

Нови продукти и промоции

За да отговори на желанията и търсенията на своите клиенти, компанията „Петрол“ продължава да обогатява асортимента от артикули в магазините на бензиностанциите. През последните три месеца на щандовете може да намерите повече от 140 нови продукти. Ето някои от тях: билети за концерт на Дженифър Лопес /35 лв. и 80 лв./, билети за концерта на Стинг /35 лв./; за летните месеци – „Рајд“ против комари – таблетки, спирали и ламиниран изпарител, „Аутан“ против и след ухапване от насекоми – спрей, лосион и аерозол; паста и четка за зъби „Аквифреш фемели“ и др.

Промоции!

- Само в бензиностанциите на „Петрол“, на уникалната цена от 3,59 лв. може да купите кутия с вафли "Мура" и да получите подарък - CD на фолк певицата Гергана с най-новия ѝ хит. С покупката получавате шанс да спечелите от големите награди на играта «Петролеви».

- Ако все още не сте се сдобили с миксер за Нескафе фрепе, може да го направите веднага на бензиностанциите на „Петрол“. Ако закупите 2 пакета Нескафе Класик от 50 гр. на цената от 11,50 лв., ще получите чудесния миксер като специален подарък.



„Петрол“ привлече вниманието ни със стремежа си към иновативност

Аспарух Бонев, финансов директор на „Спиди“ ООД

Г-н Бонев, бихте ли представили накратко вашата фирма?

- „Спиди“ ООД е създадена като фирма през 1998 година, изцяло с частен капитал. Започва дейността си в Пловдив, като буквално след 7-8 месеца отваря офиси в над 15 населени места. Към момента компанията ни разполага с 63 офиса в 51 населени места и осигурява пълно, 100% покритие на територията на България. Основната дейност на компанията, още от създаването ѝ, е свързана с предлагане и извършване на куриерски услуги „от врата до врата“ и логистични услуги. Смяя да заявя, че имаме лидерски позиции в страната по отношение на този вид услуги. Към настоящия момент в системата на „Спиди“ се обработват над 180 000 пратки или 320 000 пакета месечно.

Работим не само на територията на България, но доставяме пратки от и за Румъния, Гърция, Турция и Македония. За осъществяването на този трансбалкански проект разчитаме на изключително добре развита логистична мрежа и партньорски отношения с доказали се компании за куриерски услуги в тези държави. Притежаваме над 300 автомобила, а в момента сме в процес на изцяло

подновяване на съществуващия автомобилен парк, като през следващите години се очаква да закупим още около 150-200 превозни средства.

Вие сте лидери на пазара на този вид услуги в България. Какво е предимството ви пред конкуренцията?

- Първо, големината на фирмата оказва своето влияние, най-вече с това, че сме с най-голямо, 100%-во покритие на територията на страната.

В никакъв случай не мога да кажа, че сме най-евтината компания на пазара, защото не сме се стремили към това. Фактът, че сме лидерите на пазара доказва, че клиентите не търсят най-ниските цени, а най-добрите услуги от гледна точка на качество. Но основно това, което ни превърна в предпочитан партньор е, че ние предвиждаме техните потребности и им предлагаме най-добрите решения, с които подпомагаме и оптимизираме техния бизнес. Може да се каже, че оптимизацията на работата на нашите служители и напълно автоматизираната обработка на пратките във всеки от разпределителните ни центрове също

ни дават немалко предимство. Винаги сме били компанията на пазара, която налага стандарти и първа въвежда новостите в нашата работа. Един малък пример е услугата наложен платеж - за разлика от нашите конкуренти, ние изплащаме сумите от наложен платеж на клиентите си още в деня на разнос на пратките.

„Спиди“ е един от големите корпоративни клиенти на „Петрол“ АД. Защо се ориентирахте точно към нашата компания?

- Първо искам да уточня, че когато работим с големи фирми като „Петрол“, ние предпочитаме да гледаме на тях не само като на доставчици, а по-скоро като на стратегически партньори. Вече започнахме да работим по няколко мащабни проекта с мениджмънта на вашата компания и се надявам те да се реализират в най-скоро време. С влизането на България в ЕС конюнктурата на пазара ще се промени значително и това ще наложи на българските компании да променят значително начина си на работа. При някои това вече е факт, при други, за съжаление, още не е. Едно от първите неща, които привлякоха вниманието ни към „Петрол“ /дори още преди да е ясно, че ще работим заедно/, беше тенденцията в компанията към иновативност. Предлагат се нови продукти на пазара, нови услуги, а и да си спомним например, как изглеждаха преди обектите на „Петрол“ и как изглеждат сега. Външният облик има голямо значение за първоначалното привличане на клиента. Идеята ви за иновативност до голяма степен

съвпада и с визията, която имаме ние за развитието на „Спиди“. Ето защо, пътят ни за партньорство беше сравнително улеснен. Не на последно място, „Петрол“ също е и наш корпоративен клиент, така че тази реципрочност в отношенията е съвсем нормална.

С какво именно ви помага „Петрол“ в спецификата на работата ви като фирма за експресни куриерски услуги?

- Основното предимство е, че ни улеснява да гарантираме 100 процентово покритие на „Спиди“ на територията на страната. Както споменах, „Спиди“ има офиси в 51 населени места в България. Спецификата на куриерския бизнес обуславя постоянно боравене с пари в брой, а такъв тип работа носи висок риск за финансовия контрол във фирмата. Фактът, че „Петрол“ има една от най-развитите търговски мрежи в страната, ни позволява до голяма степен да намалим финансовия риск, що се отнася до зареждането с гориво, което като перо е голям процент от нашите общи разходи. Всички куриери на „Спиди“ са снабдени с „Транскарт Fleet“, така че безкасовата работа е много голям плюс за нас. Можете да си представите какво би било, ако всеки от тези над 300 куриера поне 2 пъти седмично тегли пари от касата, за да зареди гориво и после трябва да отчете тези суми!

Какви други предимства ви дават картите „Транскарт Fleet“?

- Освен безкасовото плащане, голям плюс при картите „Транскарт Fleet“ е,

че транзакциите могат да се следят в реално време, което допринася за контрола на всеки един служител. В момента за „Спиди“ се разработва нова ERP програма за управление на ресурсите на фирмата, в която ще има модул за автоматично проследяване на транзакциите в реално време и ще ни известява за нередности при зареждането с горива. Използването на „Транскарт Fleet“ ни позволява също така много прецизно да планираме момента и размера на плащанията. Към всеки един момент преди издаване на фактура, разполагаме с информация за нивото на заредеността до момента гориво, което ни помага да го екстраполираме до края на периода с цел по-добро бюджетиране на разходите. Друг бонус на картите, предоставен от „Петрол“, е отложеното плащане, който мисля, няма нужда от коментар.

Какво е бъдещето в развитието на куриерските услуги в България и какви са перспективите в развитието на „Спиди“ ООД?

- Като повечето бизнеси в България, пазарът на куриерските фирми е в непрестанен растеж. Това значително изостри конкуренцията на пазара през последните две години, което от една страна е добре както за нашите клиенти, така и за самите нас, защото не ни дава възможност да се отпуснем и да загубим темпото. Така, както се случи в повечето от новите страни-членки на Европейския съюз, и в България очаквам консолидация на фирмите във сектора – повечето от по-малките вероятно ще изчезнат – ще затворят или ще бъдат

погълнати от по-големи играчи. Нашата визия е, че за да запазим лидерската си позиция на пазара, трябва да бъдем най-иновативната фирма за вътрешни куриерски услуги. И до момента успяваме да го постигнем. С оглед да запазим това статукво и в бъдеще, в момента „Спиди“ е в процес на разработване на изцяло нова оперативна софтуерна система и оборудване на всички куриери с преносими професионални памет-компютри, с които изцяло ще автоматизираме процеса на пренос на информация и така ще повишим многократно нашата конкурентноспособност, както и качеството на услугите ни. Усилено работим и в посока повишаване ефективността на работата на нашите служители чрез оптимизация и цялостен реинженеринг на процесите в компанията ни. Планираме в близката една година всички превозни средства на „Спиди“ да бъдат оборудвани с GPS устройства, което допълнително ще улесни проследяването на пратките. По този начин ще усилим контрола и ще намалим възможността за злоупотреби. Работим по проекти и с нашите телекомуникационни партньори – мисля, че сме първата куриерска компания в България в този мащаб, която ще свърже офисите си във VPN- мрежа. Това ще ни позволи да гарантираме и оптимизираме потока от информация. За осъществяването на тези цели решаваща роля играят инвестициите, които прави „Спиди“ - за следващите 5 години в развитието на фирмата е предвидено да бъдат вложени 20 млн. лева.



„Петрол“ предлага възможност за диалог с партньорите си

Нашите партньори по франчайзинговата програма Силвия Донева и Камен Калчев от фирма „Силк газ“ ООД, гр. Шумен

От месец март 2006 година бензиностанцията на фирма „Силк газ“ ООД в Шумен вече работи под логото на „Петрол“. Обектът, който съществува от 5 години, е с впечатляващи продажби, в сравнение с други бензиностанции в региона – минимум 100 000 литра месечно. Стремелството за развитие, както и погледа върху развитието на пазара в бъдеще, помогнали на собствениците Силвия Донева и Камен Калчев да направят решителната крачка и да сключат договор за франчайз по партньорската програма на „Петрол“.

Вашата бензиностанция е с изключително добър имидж в региона. Разкажете ми за началото – как започнахте?

Силвия Донева: За себе си мога да кажа, че започнах да се занимавам с този бизнес едва ли не случайно. С Камен сме приятели много отдавна, работили и сме и в други сфери и приех неговото предложение да отворим съвместно бензиностанция с доверие. В началото имахме много трудности, защото сме от Добрич и тук, в Шумен, от страна на конкуренцията имаше известни опити за недопускане до пазара. Но мисля, че за тези 5 години

вече сме си извоювали тяхното уважение. Място за злоба няма, защото клиентите са тези, които коригират пазара.

На какво дължите успехите си, кои правила са особено важни в този бранш?

Камен Калчев: На първо място е личния контакт с корпоративните клиенти, които са особено важни за нас. Бензиностанцията ни се намира на стратегическо място – в началото на индустриалната зона на града и при нас основно зареждат фирми от региона. Особено важно е хората да те познават, да ти имат доверие. С някои от тях работим отдавна и сме дори приятели.

Силвия Донева: Клиентите ни ни имат доверие и знаят, че горивата ни са качествени. Българите сме такива хора, че ако се почувстваме веднъж излъгани, е много трудно да се върнем отново. Не мога да подценя и екипа на обекта, който винаги е работил добре и ще продължи и занапред да обслужва клиентите с желание и усмивка. Другото ни предимство е, че бензиностанцията ни е денонощна. 1/3 от продажбите ни се осъществяват през нощта, защото повечето фирми,

които зареждат при нас, започват работа към 4-5 часа сутринта.

Какво продикува решението ви да станете част от веригата обекти на „Петрол“ по франчайзинговата ни програма?



Силвия Донева: Ние бяхме ухажвани и от други големи компании, които имат програми за франчайз, но техните договори бяха отежнени и, според нас, несвързани с реалните условия на пазара на горива в България. Схемата, която ни предложи „Петрол“, ни привлече именно с това, че вашата компания предлага условие за диалог, че клаузите в базовия договор подлежат на преговаряне, не ограничават и не притискат партньора. С две думи – гъвкавата и динамичната политика, която води „Петрол“ чрез партньорската си програма, изключва монопола и предлага интерес и за двете страни.

Камен Калчев: Това, което ни беше предложено още на първите срещи, които осъществихме с вашите хора от Централно управление, наистина

се случва. До момента, за всички трудности, които срещаме, винаги сме намирали подкрепа както от страна на специалистите в дирекция „Развитие на мрежата“, така и от Зоналния мениджър Иван Иванов и от регионалния Мариела Кралева.

Какви са вашите очаквания за развитието на бизнеса ви под шапката на „Петрол“?

Силвия Донева: Радваме се, че клиентите на „Петрол“, които ползват „Транскарт Fleet“, в близко бъдеще ще започнат да зареждат и на нашия обект. Тук ползата няма да е само за нас, а и за „Петрол“, защото вече нашите досегашни клиенти ще станат и ваши.

Камен Калчев: Въпреки това не храним никакви илюзии, защото знаем, че в



края на краищата всичко зависи от нас самите. За да успее човек, и ние това много добре сме го научили досега, трябва много време, нерви и упорит труд.

Силвия Донева: И истински партньор, който да не стои зад гърба ти, а да поема отговорностите наравно с теб.



Transcard FLEET

Transcard Fleet е първата корпоративна кредитна карта, която дава възможност Вашите фирмени автомобили да бъдат зареждани и обслужвани без необходимост от пари в брой във всички над 460 бензиностанции на дружеството – удобство навсякъде на територията на страната.

Като притежатели на Fleet карта Вие вече сте убедени в предимствата, които тя дава:

- Улеснено плащане
- Опростена администрация
- Безлихвен кредит
- Отсрочване на плащанията до 45 дни
- Ползване на ДДС сметка
- Строга отчетност – всяка покупка се отразява по вид, дата, час, обект, количество и стойност.
- Професионален мениджмънт на автомобилния Ви парк
- Сборни и детайлни месечни извлечения
- Подробна „real time“ справочна информация в Интернет
- Отстъпки от продажната цена за реализирани обороти
- 24 часова информация и обслужване по телефона
- Съвременни методи за сигурност
- И много други предимства.

Отстъпките, които ползвате:

- до 5 000 лева – 1,0%
- от 5 000 до 20 000 лева – 1,5%
- от 20 000 до 50 000 лева – 2,0%
- от 50 000 до 200 000 лева – 2,5%
- над 200 000 лева – 3,0%



ОТЛИЧИТЕЛНИ ЗНАЦИ НА TRANSCARD FLEET

1. Лого „Петрол“ – позволява използването на кредитната карта във всички над 460 бензиностанции на компанията.
2. Код за определяне на типа карта и разрешените за покупка на стоки и услуги.
3. Валидност – Кредитната карта е валидна до последния ден, включително на посочения месец и година.
4. Магнитна лента – за идентификация на картата чрез четящите устройства на фискалните системи.
5. Холограмен знак – увеличава степента на защита на кредитната карта

Уважаеми клиенти! Напомняме ви, че ПИН кодът на вашата карта е конфиденциален. Не го правете достояние на други лица!



Информация по Всички Въпроси, които Ви интересуват,
може да получите на адрес

Гр. София, жк. Лозенец, бул. „Черни Върх“ № 43
„Петрол“ АД, Главна дирекция „Търговия и маркетинг“
Дирекция „Маркетинг на горива“, ет. 6 ст. 602
Телефони: 02/ 4690 224, 4690 410, 4690 331, 4690 193
Факс: 02/ 4690 352
E – mail: clients@petrol.bg

Вашите партньори:

Централен офис:

Венцислав Пенгезов –

Мениджър „Ключови клиенти“

Тел: 02/ 4690 224

Gsm: 0888 669345

E – mail: vencislav.pengezov@petrol.bg

Гергана Шейтанова –

Експерт „Ключови клиенти“

Тел: 02/ 4690 410

Gsm: 0888/669 387

E - mail: gergana.sheitanova@petrol.bg

Емилия Ненчева –

Старши експерт „Ключови клиенти“

Тел: 02/ 4690 331

Gsm: 0888/669 266

E - mail: emilia.nencheva@petrol.bg

Евелина Борунова –

Експерт „Ключови клиенти“

Тел: 02/ 4690 193

Gsm: 0888/669 308

E-mail: evelina.borunova@petrol.bg

Анелия Петкова –

Експерт „Ключови клиенти“

Тел: 02/ 4690 378

Gsm: 0888/669 378

E-mail: aneliya.petkova@petrol.bg

както и от търговските представители
и регионалните мениджъри на „Петрол“ АД по места.

Регионални мениджъри

Регионални мениджъри	GSM	e-mail	Регион
Ангел Ангелов	0888 669 330	angei.g.angelov@petrol.bg	София
Антон Аспарухов	0888 669 244	anton.asparuhov@petrol.bg	София
Божко Божков	0888 669 236	boshko.boshkov@petrol.bg	Варна
Борислав Сукалински	0888 669 326	borislav.sukalinki@petrol.bg	Благоевград, Кюстенгил
Валентина Николаева	0888 669 338	valentina.zlatanova@petrol.bg	Ловеч
Васил Николов	0888 669 239	vasil.nikolov@petrol.bg	Пловдив
Венцислав Стойков	0888 669 246	vencislav.stoikov@petrol.bg	Бургас
Владимир Дуковски	0888 669 332	vladimir.dukovski@petrol.bg	Враца
Владимир Петров	0888 669 293	vladimir.petrov@petrol.bg	Враца
Гочо Гочев	0889 669 140	gocho.gochев@petrol.bg	Стара Загора
Диана Атанасова	0888 669 229	diana.atanasova@petrol.bg	Габрово, Севлиево
Диана Чернева	0888 669 314	Diana.cherneva@petrol.bg	Варна
Димчо Костадинов	0888 669 334	dimcho.kostadinov@petrol.bg	Враца
Дончо Дончев	0888 669 327	doncho.donchev@petrol.bg	Велико Търново
Иван Д. Иванов	0888 669 241	ivan.donchev@petrol.bg	Свищов
Иво Гераков	0888 669 346	ivo.gerakov@petrol.bg	Плевен
Калин Савов	0888 669 249	kalin.savov@petrol.bg	Русе
Катерина Дичева	0888 669 738	katia.dicheva@petrol.bg	Казанлък, Стара Загора, Чирпан
Костадин Пиргов	0888 669 224	kostadin.pirgov@petrol.bg	Пазарджик, Пловдив
Мариела Кралева	0888 669 312	mariela.krалева@petrol.bg	Варна
Мартин Сарафски	0888 669 376	martin.saravski@petrol.bg	София
Милко Атанасов	0888 669 299	milko.atanasov@petrol.bg	Бургас
Митко Зяпков	0888 669 248	mitko.zyapkov@petrol.bg	Карлово
Младен Янков	0888 669 367	mladen.yankov@petrol.bg	Русе
Нивелин Вичев	0888 669 298	nivelin.vichev@petrol.bg	Бургас
Николай Панайотов	0888 669 364	nikolay.panayotov@petrol.bg	Русе
Пенко Лазаров	0888 669 296	penko.lazarov@petrol.bg	Хасково
Пламен Везаров	0888 669 371	plamen.vezarov@petrol.bg	София
Спас Калаузки	0888 669 294	spas.kalauzki@petrol.bg	Благоевград, Сангански
Христо Арнаудов	0888 669 297	hristo.arnaudov@petrol.bg	Бургас
Христо Василев	0888 669 321	hristo.vasilev@petrol.bg	Варна
Христо Сотиров	0888 669 221	hristo.sotirov@petrol.bg	Асеновград Смолян
Цветан Милев	0888 669 361	tsvetan.milev@petrol.bg	Драгоман, София
Явор Ангелов	0888 669 242	yavor.angelov@petrol.bg	София, Перник

Търговски представители

София и Благоевград

Борислав Пехливански: + 359 888 669 300

Варна

Валентин Баев: + 359 888 669 323

Пловдив

Пламен Желев: + 359 888 669 350

Плевен и Русе

Емил Прегов: + 359 888 669 475

Враца

Иванка Петрова: + 359 888 669 331

Стара Загора и Бургас

Венко Кунов: + 359 888 669 233

