

## Competição

# MASTERS 2019: RECONHECIMENTO E EXPERIÊNCIAS TRANSFORMADORAS

A cada dois anos, o Masters desafia os melhores profissionais da rede de distribuição da Volvo CE em todo o mundo. Criada para reconhecer a capacidade dos técnicos mecânicos, bem como do pessoal das áreas de peças de reposição, a competição oferece novas oportunidades e experiências transformadoras para seus participantes.

“O Masters traduz de forma muito clara os valores da Volvo CE, enfatizando a paixão pelo nosso trabalho, a confiança em nós mesmos e em nossas equipes e, principalmente, a busca pela melhoria contínua em tudo o que fazemos. Gostaria de convidar todo o time de pós-venda a participar ativamente da edição 2019 do Masters”, enfatiza Alexandre Flatschart, diretor da área de Customer Solutions.

As inscrições estarão abertas entre os dias 1º de dezembro de 2017 e 28 de fevereiro de 2018. As fases online, individual e em equipes acontecerão a partir de janeiro de 2018. Durante o segundo semestre do próximo ano, serão realizadas as etapas práticas em equipes, divididas em dois momentos: Final da América Latina e Final da Região Américas. Em março de 2019, as melhores equipes regionais participarão da grande final global na Suécia.



## Boas Práticas

# TECNOESTE ACELERA AS VENDAS DE VTS

Desde agosto deste ano, o Sistema de Dentes Volvo (VTS) está ainda mais competitivo devido a um reposicionamento de preços, com uma redução média de 48%. Além disso, o produto também foi um dos primeiros a ser incentivado na Campanha CS Challenge, lançada para impulsionar as vendas de peças no último quadrimestre do ano.

Essas duas iniciativas contribuíram para acelerar as vendas de VTS na Tecnoeste, que distribui os equipamentos Volvo nos estados do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. “Gostaria de parabenizar a Volvo pelo excelente trabalho na campanha CS Challenge e também pelo projeto fantástico de VTS. Essas ações nos colocam novamente em uma posição de competitividade no mercado. Os esforços valeram a pena, pois tivemos um desempenho acima da expectativa, registrando um aumento de quase 80% no faturamento envolvendo as vendas de VTS”, ressalta Analece Souza, gerente de peças da Tecnoeste. Claudia Leobet, consultora de peças de Cuiabá, foi o destaque da Tecnoeste em vendas de VTS na Campanha CS Challenge durante o mês de setembro.



# EDSON NAGAO: IMPULSIONADO PELA MELHORIA CONTÍNUA



Com vasta experiência na indústria automotiva nas áreas de atendimento ao cliente, comercial e gestão de processos, Edson Nagao integra o time de District Customer Solution Managers (DCSMs) que atende o mercado brasileiro. Ele atua junto aos distribuidores Tracbel e Tracbraz nos estados de Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Tocantins, Pará, Amazonas e Amapá.

“Nestes primeiros meses, a espinha dorsal do nosso trabalho está centrada na aplicação de um check-list focado nos processos do distribuidor e envolvendo todas as áreas, como peças, serviços, logística, garantia etc., em linha com os

conceitos do Programa de Excelência em Serviços. Em paralelo, estamos desenvolvendo os processos de atendimento a campo e visitas aos clientes. Sou um grande admirador dos conceitos de manufatura enxuta, padronização de processos e melhoria contínua. Estamos vivendo um momento excepcional em nossa empresa com o lançamento do Programa de Excelência em Serviços, que incorpora essas práticas. Tenho certeza de que a melhoria de padrões e processos estará refletida em nossos resultados e na satisfação e fidelização de nossos clientes”, destaca Edson.

## Boas Práticas

# NOVO SISTEMA APRIMORA A LOGÍSTICA DE PEÇAS NA COLÔMBIA

O distribuidor colombiano Chaneme vem utilizando, de forma bem-sucedida, o novo sistema Parts Linq - DFS (projeto Supply Chain Management - SCM) para solicitar peças desde a primeira quinzena de novembro. O Parts Linq - DFS é uma ferramenta global especialmente desenvolvida para aprimorar os processos envolvendo a logística de peças em todas as áreas de negócios do Grupo Volvo.

Por se tratar de um grande projeto global do Grupo Volvo, o SCM vai incorporando continuamente novas funcionalidades. A mais recente delas é a possibilidade de solicitar orçamentos e receber diretamente via sistema as

ofertas e condições comerciais customizadas para cada situação. O novo sistema agrega mais eficiência e transparência a todo o processo de logística de peças. Os distribuidores podem, por exemplo, ver de qual depósito será enviado cada item e acompanhar eletronicamente o fluxo de remessa de seus pedidos. Até o final de 2018, o SCM deverá estar implantando em todos os distribuidores hispânicos.

