

Campanhas

ELEVANDO A PERFORMANCE NA JORNADA RUMO À EXCELÊNCIA



Para reconhecer o comprometimento e o desempenho dos Champions do SEP, a área de Dealer Development lançou, no final de agosto, uma campanha de incentivo denominada Champions League. “Elaboramos essa competição para incentivar a evolução do SEP. Não se trata de uma competição entre grupos econômicos. Ela é dedicada a cada casa, a cada Champion e sua equipe. Queremos que todos evoluam e cresçam juntos. Por isso, os critérios estão focados na valorização das ideias e das boas práticas adotadas por cada unidade”, destaca Leandro Mello, líder do SEP na Volvo CE.

Na campanha Champions League, os participantes estão segmentados por mercado (brasileiro e hispânico) e pelo Ciclo da Excelência que a sua unidade se encontra: Pré-requisito, Bronze, Prata e Ouro. Os

critérios de avaliação envolvem o cumprimento dos prazos acordados para as monitorias e auditorias, a nota de conformidade obtida nas auditorias e a quantidade de medalhas conferidas pelas boas práticas implantadas por cada Champion e sua equipe na unidade.

Os participantes podem acompanhar todas as informações e os rankings da campanha através de um blog on-line. Trimestralmente teremos as parciais, e os Champions com melhor desempenho em cada categoria receberão brindes exclusivos e um café da manhã completo para compartilhar com suas equipes. Ao final do ciclo anual, os melhores desempenhos serão premiados com troféus, medalhas e uma surpresa especial preparada pela Volvo CE.

DINAMICA PROMOVE TREINAMENTO PARA OPERADORES



Nos dias 2 e 3 de setembro, a Dinamica Equipamentos, que distribui as marcas Volvo e SDLG nos estados brasileiros do Acre e de Rondônia, promoveu um treinamento para operadores na cidade rondoniense de Buritis. Diversos temas foram abordados em atividades teóricas e práticas, incluindo a importância da manutenção preventiva, os benefícios da utilização das peças genuínas e dos lubrificantes originais, a identificação básica da simbologia universal e os recursos do CareTrack e da leitura Matris, entre outros.

“Nosso objetivo é valorizar o operador e contribuir para o sucesso dos nossos clientes. Os operadores passam a ter mais familiaridade com os equipamentos e podem aproveitar ao máximo todos os recursos e soluções disponíveis, contribuindo para maximizar os níveis de produtividade e a segurança no seu dia a dia. No evento, estiveram presentes representantes de nossas equipes comercial e de suporte ao pós-venda para reforçar como trabalhamos de forma próxima e integrada em relação a nossos serviços”, destaca Giovanna Rolim, diretora comercial da Dinamica.

Na região de Buritis, onde ocorreu o treinamento, a maior parte dos clientes atua na área agrícola e de beneficiamento de madeira. “Esse foi o primeiro treinamento presencial que realizamos após o início da pandemia. A receptividade foi excelente, e temos planos de estender os treinamentos a operadores de outras regiões”, complementa Giovanna.

