

Campanhas

EMOÇÃO E ENGAJAMENTO NA GRANDE FINAL



A concorrida edição de 2022 do CS Challenge foi encerrada em grande estilo. “Trouxemos neste mês de dezembro os 20 melhores vendedores da rede, escolhidos por cada distribuidor, para nossa sede em Curitiba, onde participaram em duplas de diversas provas que somaram pontos no ranking geral. Também preparamos atividades turísticas e de lazer para nossos campeões”, conta Ney Neves, da área de Customer Solutions – Business Development.

Durante dois dias de intensas atividades, os participantes passaram por diversas estações, onde testaram seus conhecimentos nas soluções de pós-venda da Volvo CE como Service Leads, RMA, Reparo e Manutenção, VTS, Caçambas, Serviços Conectados e Material Rodante. Além disso, eles participaram de disputas nos simuladores e apresentaram cases de Melhoria Contínua e Inovação desenvolvidos previamente em suas unidades.

No ranking geral do CS Challenge 2022, a Linck sagrou-se a grande campeã pelo sexto ano consecutivo. “Gostaria de

parabenizar a equipe da Linck e agradecer o envolvimento de todos os participantes. Juntos superamos desafios e entregamos resultados, mostrando que o talento e a dedicação coletivos fazem a diferença e contribuem para o nosso sucesso e para o de nossos clientes”, destaca Luiz Vieira, da área de Customer Solutions – Business Development da Volvo CE.



CAMPANHAS ACELERAM RESULTADOS



As edições de 2022 da Campanha Nacional de Peças e do CS Challenge finalizaram com excelentes resultados. “Neste ano ampliamos a duração das campanhas para nove meses e implantamos diversas novidades que foram muito bem recebidas tanto pelos distribuidores quanto pelos clientes”, destaca Luiz Vieira, da área de Customer Solutions – Business Development da Volvo CE.

“Promovemos 304 peças e registramos mais de R\$ 12 milhões de faturamento, um incremento de 20% em relação à edição anterior. No total, foram mais de 39.000 peças vendidas. Isso significa um volume de vendas 10% superior ao de 2021. Registramos recordes de vendas em Reman, lubrificantes, VTS e material rodante”, conta Ney Neves, que coordenou a campanha na área de Customer Solutions – Business Development.

Dirigido às equipes comerciais dos distribuidores, o CS Challenge incentivou a cada mês uma linha de peças ou um serviço em sinergia com a Campanha Nacional de Peças. No mês de setembro, foram incentivados os lubrificantes, e a Volvo lançou uma ação especial em parceria com a Moove, seu fornecedor para o Brasil. “Levamos os melhores vendedores ao Rio de Janeiro para conhecer in loco os processos produtivos

e logísticos da Moove. Além da visita técnica, preparamos uma programação turística na Cidade Maravilhosa. Foram ótimos momentos de aprendizagem, reconhecimento e confraternização, que resultam em vendas cada vez mais qualificadas”, destaca Fernando Fagundes, responsável por lubrificantes na área de Customer Solutions Business Development.

“Nossos distribuidores se engajaram intensamente, e a competição foi extremamente acirrada. Agradecemos a dedicação e o envolvimento de todos. Eles foram essenciais para o sucesso das campanhas e nos incentivam a lançar novas edições cada vez completas e desafiadoras”, ressalta Ney.

