

Campanhas

DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES, RELACIONAMENTOS E NEGÓCIOS



O Uptime Challenge de 2023 incorporou diversas novidades que não apenas aumentam os níveis de competitividade como também promovem o desenvolvimento das equipes de pós-venda, contribuindo para gerar novos negócios e estreitar o relacionamento com os clientes. Durante a segunda semana de agosto, integrantes das equipes da área de Customer Solutions da Volvo CE estiveram em 10 unidades da rede de distribuição brasileira para acompanhar in loco os desafios propostos na etapa do Checkpoint. “Orientamos os distribuidores a montar as suas equipes para a avaliação. Cada trio visitou dois clientes: um que compra constantemente peças da Volvo CE, e outro que possui equipamentos,

mas não costuma comprar peças e serviços”, explica Ney, complementando que todos foram orientados a se preparar previamente para cada visita.

Além das visitas, cada unidade organizou um evento com clientes (Dia de Negócios) para oferecer soluções de pós-venda. “Os resultados foram excepcionais. O cliente enxergou muito valor nas visitas realizadas, e as equipes dos distribuidores puderam vivenciar o dia a dia de seus clientes e propor soluções adequadas para os diferentes tipos de aplicações. Já o ‘Dia de Negócios’ foi um grande sucesso, com resultados que superaram, e muito, as expectativas.”, destaca Ney.

Treinamento

TREINAMENTO PARA APRIMORAR O PROCESSO DE VENDA DE PEÇAS E SERVIÇOS



Nos dias 23, 24 e 25 de agosto ocorreu em Curitiba o treinamento de Argumentação Comercial de Peças e Serviços Volvo voltado às equipes comerciais de pós-venda. O curso foi ministrado pelo time de Customer Solutions Business Development e contou com a participação de representantes dos distribuidores brasileiros. O treinamento proporcionou aos participantes uma atualização sobre as principais linhas de peças oferecidas pela Volvo CE, além de orientações sobre como diferenciar uma peça genuína de uma peça original, como atuar de forma consultiva utilizando o Processo de Venda Ativa de Peças e dicas de argumentação de vendas junto aos clientes.

Além do treinamento presencial, novos cursos sobre peças, ferramentas e serviços de pós-venda estão sendo inseridos na plataforma de treinamento on-line Veida. O mais recente deles é sobre a ferramenta QSS (Quotation Services Scheduling), utilizada para fazer cotações dos planos de manutenção e que está disponível em português e espanhol.

TALENTO E DESEMPENHO CELEBRADOS NA SUÉCIA



Os grandes vencedores da disputada edição de 2022 do CS Challenge participaram no início de julho de uma sensacional viagem para a Suécia. “Organizamos um roteiro especialmente planejado para os campeões, mesclando atividades de turismo com visitas às instalações da Volvo CE. Iniciamos nossa viagem na capital Estocolmo, conhecendo as principais atrações turísticas. No terceiro dia, rumamos para Eskilstuna, cidade-sede da Volvo CE, onde pudemos conferir o Centro Tecnológico de Desenvolvimento de Produtos, a Fábrica de Componentes, Transmissões e Eixos, o Museu da Volvo e a área de demonstração de equipamentos (Customer Center)”, conta Leonardo Oliveira, da área de Customer Solutions Business Development, que acompanhou o grupo junto com o representante da Moove.

Pelo distribuidor Linck, que mais uma vez conquistou o primeiro lugar na competição, viajaram Mário Vieira e Jorge Silva (integrantes da equipe vencedora), além de Renan Pozzebon, gerente regional de peças.

Novidades

EMBALAGEM DE LUBRIFICANTES PASSA A SER FABRICADA COM PLÁSTICO RECICLADO

Em parceria com o Moove, fornecedor dos seus lubrificantes para o mercado brasileiro, a Volvo CE está introduzindo no país uma nova embalagem, que passa a ser produzida com resina reciclada pós-consumo da Braskem. Conhecida como resina PCR (post-consumer recycled, em inglês), ela é produzida a partir de resíduos plásticos descartados adequadamente e encaminhados para o processo de reciclagem. “Inicialmente nossa embalagem passará a ser produzida com 40% de resina PCR. Entretanto, a ideia é ir aumentando esse percentual gradativamente”, conta Ney Neves, da área de Customer Solutions Business Development, complementando que o projeto é pioneiro tanto na Volvo CE quanto no segmento de construção e que a nova embalagem será lançada ainda neste segundo semestre.

