

MIRCO ROMAGNOLI, NUEVO RESPONSABLE DE NEW HOLLAND-SECTOR AGRÍCOLA EN ESPAÑA Y PORTUGAL

“¿EN QUÉ PUEDO AYUDARLE?”, LEMA DE LA MARCA EN LA PENÍNSULA IBÉRICA

Mirco Romagnoli, Responsable de Marketing de Maquinaria Agrícola New Holland, es el nuevo Responsable de Mercado (Business Director) para New Holland-Sector Agrícola, en España y Portugal. Según una nota distribuida por la compañía, este nombramiento pretende dar un fuerte impulso a la marca para consolidar su liderazgo de cara a los nuevos lanzamientos de producto y se integra en la nueva estrategia de New Holland para centrarse en el mercado, la red y el cliente, de la que el propio Romagnoli ha sido artífice y promotor a nivel mundial.

Romagnoli se siente “sumamente motivado” para desempeñar este nuevo cargo, “porque supone mi regreso ‘al campo’ en unos mercados que tienen una gran importancia estratégica para New Holland y en los que hay muchísima competencia.” “El giro que pretendo dar desde el prin-

cipio –prosiguió– se centra en nuestra actitud, tanto ante la red de concesionarios como ante nuestros clientes, desde un punto de vista de estrecha colaboración, centrado en las necesidades individuales y específicas.”

Su filosofía de partida es rotunda: “Contamos con una marca excepcional, una gama inigualable y unos productos que se sitúan en la cumbre de cada categoría por su carácter innovador, su calidad y fiabilidad,” subrayó. “El trabajo de mis colaboradores, al igual que el mío, consistirá, ante todo, como se dice en lenguaje futbolístico, en ‘juntar las líneas’, es decir, acortar la distancia entre los distintos departamentos para llevar a cabo acciones eficaces y de éxito. Para conseguirlo, necesitaremos llevar a cabo una intensa labor de formación dirigida a nuestro personal y nuestros concesionarios,” explicó Romagnoli.

Su formación y los resultados obtenidos en distintas



Mirco Romagnoli asume la responsabilidad en New Holland para los mercados ibéricos.

campañas a nivel mundial le hacen creer firmemente en el uso de las herramientas de marketing para mejorar los resultados de New Holland en los mercados ibéricos. “La motivación, la formación y la atención al clien-

te son conceptos clave que me gusta resumir con un lema muy simple: ¿en qué puedo ayudarle?, lema que, a partir de hoy, también será el de New Holland en España y Portugal,” desveló Romagnoli.



EN NOVIEMBRE NACERÁ LA BIENAL EIMA INTERNATIONAL

La gran feria de maquinaria que se celebra en Bolonia (Italia), y que a partir de este año tiene carácter bienal, pasa a denominarse EIMA International.

La cita de 2006 tendrá lugar del 15 al 19 de noviembre. La organización sigue correspondiendo a la Asociación Italiana de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (UNACOMA), que pretende mantener la vita-

lidad y fuerza de un certamen cuyo mejor aval es el éxito registrado en las 36 ediciones celebradas como EIMA&EIMA Garden.

Según cifras de la organización, la última edición de EIMA congregó a más de 103 000 visitantes

y 1 759 expositores, de éstos 52 fueron españoles, la mayor parte de ellos agrupados en torno a AGRAGEX. Superó los 180 000 m² de superficie cubierta en 20 pabellones cuyos productos se distribuyen en 14 sectores.