

Trelleborg Wheel Systems España celebró en Madrid su Convención de Clientes



FABRICANTE DE SOLUCIONES

Trelleborg Wheel Systems España celebró en Madrid su Convención de Clientes de España y Portugal, en la que hizo balance de su trayectoria en el mercado Ibérico y presentó numerosas novedades, como la marca de radiales Maximo, la reciente adquisición de Watts, su expansión en China, el programa para clientes preferentes denominado 'Trelleborg Professional Centre', el sistema B2B para pedidos on-line y el concepto "neumáticos para una agricultura sostenible TM Blue".

U nos 150 profesionales vinculados al mundo del neumático agrícola acudieron el pasado 4 de junio al hotel Auditorium de Madrid con el fin de conocer en primera persona las últimas novedades introducidas por Trelleborg Wheel Systems en su oferta de productos y servicios porque "para nosotros es muy importante estar cerca de nuestros clientes y que conozcan de primera mano nuestras novedades", advirtió el Director General, Ramón Martínez.

Con todo el equipo de la compañía presente, la primera intervención corrió a cargo del propio Ramón Martínez, que dio un repaso a la historia del Grupo desde su fundación en 1905 hasta nuestros días, con los datos económicos actualizados al último ejercicio, en el que la facturación fue de 2 852 millones de euros, con más de 20 000 empleados repartidos por todo

el mundo y 4 unidades de negocio diferenciadas.

En el caso del negocio agrícola, el 64% de las ventas se concentran en Europa y el 19% en América del Norte. El 43% se dirigen a primer equipo y el 57% en el mercado de reposición.

Tras ofrecer una visión global, el directivo se centró en lo que, a su juicio, es una de las claves del éxito de Trelleborg: la es-



Ramón Martínez, Director General de Trelleborg Wheel Systems España

pecialización. "El mercado agrícola e industrial es pequeño y complicado, por eso otras marcas decidieron salir de este negocio para dedicar todo su tiempo a otros sectores. Pero nosotros estamos focalizados en este segmento y cada vez se nos conoce más, no solo en la agricultura –que supone el 63% de su negocio–, sino en otras áreas, como la industrial (carretillas)". Otra prueba de su nivel de especialización lo constituyen las dos fábricas dedicadas a la producción de llantas. "Trelleborg ha pasado de fabricar productos a fabricar soluciones Llegamos a muchos segmentos donde la competencia no llega", afirmó.

Ramón Martínez destacó que la gama actual de Trelleborg les permite cubrir "casi la totalidad" de las necesidades del mercado, aunque "dado el aumento en las producciones y del consumo de alimentos en los últimos años, nos vemos obligados a orientarnos hacia los neumáticos de altas prestaciones, ruedas grandes, de llanta 42".

El Director General esbozó las posibilidades que abre la nueva fábrica que el Grupo dispone en Xingtai (China), con una capacidad productiva estimada de 205 000 unidades de neumáticos agrícolas radiales y 45 000 convencionales para 2015. "Trelleborg se convierte en el primer fabricante de neumáticos agrí-

Presentación del nuevo Radial 85 MAXIMO

En la Convención se presentó el nuevo neumático radial multifunción Maximo para tractores de potencia media (40-180 CV). Fabricado en la planta que el Grupo adquirió hace unos meses en Xingtai (China), estará disponible inicialmente en 19 medidas con una gama que va de 280 a 520" de anchura en Radial 85.

Gracias a su especial banda de rodadura y tecnología radial produce una huella de contacto con el terreno con un área un 5% mayor a la media del mercado, consiguiendo así una compactación mínima y una productividad excelente. La forma y ángulo de los tacos garantizan una alta tracción sin apenas deslizamiento, generando una mayor transmisión de potencia sobre el terreno. La superficie del área taco a taco proporciona a la gama Radial 85 de Maximo unos desembarradores con una excelente capacidad de auto-limpieza del neumático, garantizando el cumplimiento de las normal viales.

El diseño y geometría de los tacos, así como los materiales utilizados en su fabricación, optimizan la conducción y maniobrabilidad del tractor, mejorando el rendimiento en carretera, aportando además un importante ahorro de combustible para el agricultor. La gama Radial 85 utiliza únicamente aceites respetuosos con el medio ambiente.



Juan Carlos Payes, responsable del proyecto Maximo, presentó el primer neumático de la marca llegado a España.



colas de Occidente en tener su propia producción en China. La nueva fábrica no es sólo importante por el enorme potencial del mercado chino y asiático, sino además también porque supondrá una nueva vía de suministro para los clientes de España y Portugal".

Al final de la Convención, en una segunda intervención, Ramón Martínez retomó la palabra para presentar otras dos novedades: el concepto TM Blue (ver **agrotécnica** de Marzo '11) y el *Trelleborg Profesional Centre*, un programa de fidelización para los mejores clientes de la marca que supondrá una serie de ventajas y privilegios en los ámbitos del marketing, la formación y la logística, entre otros.

■ Otras intervenciones

La estructura comercial de Trelleborg Wheel Systems España incluye seis delegados comerciales, más el responsable del mercado portugués, que también es controlado desde la central de Barcelona. Ramón Rodríguez es el Director Comercial para el área agrícola de Trelleborg en España, mientras que José Saraiva se ocupa de la gestión en el país luso, donde la facturación de la empresa creció un 181% durante la pasada década.

También se dio un repaso al mercado de neumáticos para carretillas. José Antonio Abad, responsable de neumáticos industriales y primer equipo, centró su exposición en la reciente adquisición del Grupo Watts. La Convención también permitió al Director de Marketing, Luis Gisbert, detallar algunos proyectos para el desarrollo del negocio, explicar la estrategia y objetivos de marketing de la compañía para los siguientes meses y mostrar las principales acciones publicitarias llevadas a cabo en los últimos años.



Luis Gisbert, Director de Marketing para España y Portugal, y José Saraiva, responsable del mercado portugués.



Ramón Rodríguez es el Director comercial para el área agrícola de Trelleborg en España



María José López, controller de Trelleborg España.



José Antonio Abad, responsable de neumáticos industriales y primer equipo de Trelleborg en España.



Yolanda Bollas, responsable de atención al cliente de Trelleborg en España.

Otra de las novedades reseñadas fue el nuevo sistema de pedidos a través de Internet B2B, cuya dirección es www.trelleborgneumaticosb2b.com. Yolanda Bollas, Responsable de Atención al Cliente, detalló sus ventajas y señaló que el objetivo es facilitar una herramienta ágil y sencilla para realizar pedidos.

María José López, Directora Financiera, informó sobre el nuevo servicio de atención a clientes y usuarios 'Línea Blue', que canaliza las sugerencias o reclamaciones y que es atendida directamente por el Comité de Dirección de Trelleborg con el compromiso de contestar todas las peticiones. ■