

**19/12/2013 - Pós-venda e tecnologia são diferenciais competitivos na área de equipamentos para construção e mineração**

A área de pós-venda de equipamentos para construção e mineração, assim como a tecnologia, por meio de soluções de gerenciamento e monitoramento de frotas em canteiros de obra, vêm se tornando um diferencial competitivo para as fabricantes do setor, uma vez que elas podem contribuir para o aumento da produtividade das construtoras e mineradoras.

Para debater esses dois importantes temas, a Sobratema – Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração promoverá, no dia 22 de janeiro, em São Paulo, com a participação do consultor Yoshio Kawakami, da Raiz Consultoria, que mostrará como os serviços de pós-venda podem ser decisivos para o sucesso de uma empresa, e de Elson Rangel, líder da área de Pessoas e Organização (P&O) e Engenharia da área de Equipamentos da Construtora Norberto Odebrecht, que apresentará o papel da tecnologia e da gestão para a competitividade de uma organização.

Durante o evento, a Sobratema ainda levará informações atualizadas sobre a M&T Peças e Serviços 2014 – 2ª Feira e Congresso de Tecnologia e Gestão de Equipamentos para Construção e Mineração, que ocorrerá em junho do próximo ano, no Imigrantes Exhibition & Convention Center, em São Paulo. Esta edição da feira agregou novos setores, transformando-se em um ambiente, onde as empresas terão a oportunidade de mostrar seu diferencial competitivo: o pós-venda e a tecnologia que podem oferecer aos seus clientes.

Mecânica de Comunicação Ltda.