

Campanha de Novos Parceiros da BMC-Hyundai já alcança resultados positivos

Somente no primeiro mês, foram recebidos mais de 50 cadastros de empresas interessadas em comercializar os equipamentos da fabricante coreana. Em março, a BMC-Hyundai resolveu inovar no formato de vendas de equipamentos e iniciou a seleção de novos parceiros comerciais.

Apesar do curto tempo de lançamento, a iniciativa já demonstra sucesso: até o momento, a BMC-Hyundai recebeu 53 cadastros de empresas interessadas em incluir em seu portfólio a venda de produtos Hyundai. A campanha consagra toda a linha de equipamentos da marca coreana, incluindo carregadeiras compactas, empilhadeiras, escavadeiras, pás carregadeiras, retroescavadeiras e rebocadores.

O objetivo da empresa é expandir a atuação em território brasileiro através de empresas que tenham potencial, alavancando a presença da marca na maioria dos estados brasileiros. “Para garantir um atendimento de excelência aos clientes, os novos parceiros receberão treinamentos de vendas, produtos e processos, além de poder contar com a estrutura completa da fábrica no país”, explica Felipe Cavalieri, Presidente da BMC-Hyundai.

A Campanha de Novos Parceiros ainda possui vagas e se estende até final de Maio. Os interessados em participar devem enviar e-mail para hyundai@brasilmaquinas.com anexar o

cartão CNPJ e aguardar o contato inicial por parte da BMC-Hyundai.

Sobre a BMC-Hyundai - A BMC-Hyundai oferece uma ampla rede de atendimento, com mais de 30 pontos de vendas distribuídos pelo Brasil, todos com estrutura de pós-vendas, serviços e estoque de peças. O estoque central, em Itatiaia (RJ), tem uma área de 6 mil m² e conta com mais de 40 mil itens, e mantém um quadro de profissionais treinados e preparados para atender aos clientes nas condições mais adversas, garantindo comodidade e tranquilidade para as operações em qualquer lugar do Brasil.

Foto: divulgação
Canaris