

Rede de concessionárias Scania chega a 122 pontos de atendimento

Oito novos pontos foram inaugurados em 2015; fabricante encerra neste ano pacote de investimento de R$ 130 milhões, iniciado em 2012, e anuncia mais R$ 50 mi até 2018. A rede de concessionárias Scania, que cobre 100% do território nacional, atingiu 122 pontos de atendimento. Em 2015, oito novos pontos de serviços dedicados na estrutura do cliente foram inaugurados. No período de 2012 a 2015 foram investidos R$ 130 milhões na rede.

Até 2018 serão aportados mais R$ 50 milhões.

Atualmente, a rede Scania conta com 25 matrizes, 15 grupos econômicos e cerca de 4.700 profissionais. Em 2015, haverá aumento de 10% no treinamento em comparação a 2014.

“Nossa rede é muito forte, sólida. Nesses últimos anos, investimos na expansão consciente da rede, em padronização de sistemas, reestruturamos algumas Casas e mudamos outras de endereço para melhor atendimento. Devemos ter as Casas o mais perto possível das rodovias, para facilitar e agilizar a operação do cliente”, afirma Fábio Souza, diretor de Serviços da Scania no Brasil. “Estamos em constante atualização de treinamento de pessoal, ferramental e disponibilidade de peças e serviços. Um cliente bem atendido é fidelizado e volta a procurar a Casa Scania. Uma de nossas missões é aumentar a disponibilidade, produtividade e rentabilidade dos produtos de nossos clientes de caminhões, ônibus e motores industriais, marítimos e para grupos geradores de energia.”

Um dos destaques da rede Scania tem sido o aumento dos Serviços Dedicados na estrutura do cliente. Já são 20 pontos pelo País, dos quais oito inaugurados em 2015, em São Paulo, Minas, Paraná, Bahia e Espírito Santo. Nesse formato, a concessionária local monta sua própria instalação para o trabalho ficar mais ágil e rentável. No segmento de ônibus, o núcleo dentro da garagem da Auto Viação 1001, e de caminhões na filial da Tombini, de Jundiaí (SP), são exemplos de sucesso.

Para servir de forma perfeita o cliente, a força de vendas é dividida por segmentos:

semipesados, pesados, ônibus e caminhões fora de estrada. “O vendedor Scania é na verdade um consultor do cliente”, explica Souza. “Profissionais especializados garantem um atendimento mais personalizado e qualificado. O cliente tem a certeza de que a Scania escolheu o veículo certo para sua aplicação, ou seja, ofereceu uma solução que garante rentabilidade e economia de combustível integrada a um pacote de serviços adequado.”
Outra vantagem da rede Scania está no fato de todas as concessionárias serem 100% afiliadas, o que traz benefícios para o cliente e para o grupo econômico, que sempre se mantém dentro dos padrões globais da marca e em constante aperfeiçoamento de tecnologias, mão de obra e estratégias comerciais e de serviços.

Sobre a Scania - A Scania é um dos principais fabricantes mundiais de caminhões pesados, de ônibus e de motores industriais e marítimos. Os serviços têm participação crescente nos negócios da empresa, assegurando aos clientes soluções de transporte econômicas e com alta disponibilidade operacional. Com 42 mil colaboradores, a Scania está presente em mais de 100 países, com linhas de produção na Europa, Ásia e América Latina e com possibilidade de intercâmbio global de componentes e veículos completos. Em 2014, a receita líquida da Scania alcançou 92,05 bilhões de coroas suecas e o lucro líquido do exercício, após a dedução de impostos, foi de 6 bilhões de coroas suecas.
Para mais informações sobre a Scania acesse: www.scania.com.br

Foto: divulgação
Kreab Comunicação