

Scania realiza maior venda do ano do programa de manutenção Premium

Ademir Transportes (SP) reconhece vantagens e adquire 91 programas da categoria; cliente transporta combustível por oito Estados. A Scania registra a maior comercialização do programa de manutenção Premium neste ano, com 91 aquisições pelo cliente Ademir Transportes, de Araçatuba (SP), que atua em oitos Estados (entre eles São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Minas Gerais e Rio Grande do Sul).

A negociação foi coordenada pela Casa Scania Quinta Roda e prevê um acordo de três anos. Os caminhões escolhidos são pesados rodoviários, dos quais 50 modelos P 360 4x2, 40 unidades do R 440 6x4 e um Streamline R 440 6x4. Todos transportam combustível, e os veículos R rodam com composições de nove eixos (rodotrem).

“Ao fazer as contas e analisar tudo o que oferecemos com o programa Premium, os clientes estão percebendo seu real benefício de aumentar a disponibilidade da frota; de transformar gasto fixo em variável. A atuação próxima ao cliente, marca tradicional da Scania, que permite conhecer cada operação e desenvolver soluções personalizadas, tem o objetivo de gerar maior disponibilidade e rentabilidade, com menor custo”, afirma Fábio Souza, diretor de Serviços da Scania no Brasil.

Para Ademir da Silva, presidente da Ademir Transportes, a escolha pela aquisição do programa de manutenção Premium da Scania foi motivada por diversas vantagens operacionais e de gestão. “Primeiramente, podemos planejar melhor nossos gastos mensais. Segundo, ele garante a mão de obra da concessionária, que resolve a dificuldade de achar equipe interna. O uso das peças originais nos traz tranquilidade, segurança e maior durabilidade do produto, além de garantir maior valor de revenda”, explica. “O atendimento preferencial nas Casas Scania também nos propiciará mais agilidade na oficina, garantindo o aumento da produtividade de nossa frota. Ou seja, só vislumbramos benefícios.”

Com o programa de manutenção Premium, o cliente só paga o quilômetro rodado, sem valor

mínimo exigido e sem custos inesperados. Ele é o mais completo conjunto de soluções de manutenção da marca e inclui todas as revisões e manutenções corretivas decorrentes de desgaste natural.
“O Ademir Transportes é um cliente tradicional. Buscamos nesta nova parceria estreitar ainda mais nossa relação. Foram nossos primeiros programas vendidos para a empresa, e temos certeza de que é só o começo”, diz Nilson Tassi, gerente de Pós-Venda da Casa Scania Quinta Roda, de matriz em Sumaré e filiais em Araçatuba, Bauru e Porto Ferreira.
Legenda foto: Fábio Souza, diretor de Serviços da Scania no Brasil

Foto: divulgação
Kreab