**28/03/2013 - Parceria que dá certo**

*Marko, especializada na fabricação de estruturas e coberturas metálicas, aposta em sua Rede de Dealers para fomentar seus negócios*

Sempre preocupada com a qualidade e eficiência dos seus produtos, a Marko Sistemas Metálicos – fabricante do Sistema de Cobertura Metálica Roll-on que integra estrutura e telhado no mesmo produto, tratando a cobertura como um conjunto e não como partes distintas - investe cada vez mais em sua rede de distribuição, os chamados Dealers.
Segundo a Gerente de Comunicação da empresa, Fernanda Borges, como o produto é exclusivo, torna-se necessário que os envolvidos entendam sua importância no processo e tenham acesso ao máximo de informação sobre as características técnicas. Além disso, é essencial a total compreensão sobre a forma de montagem para que possa ser obtido o melhor rendimento do sistema. “Estamos em crescimento e nos preocupamos com a excelência do serviço prestado. Aumentando nosso leque de Dealers e nos aproximando cada vez mais deles manteremos a meta de atendimento rápido, técnico e local”, diz.
De acordo com Alfredo França, da França & Schwebel, primeira empresa a ser Dealer Roll-on, essa parceria agrega valor aos negócios, já que o mercado da construção civil precisa de estruturas que sejam mais versáteis. “Desde 1993, quando abri a minha empresa, que o produto representa o sustento financeiro dela. Começamos nosso negócio para ser Dealer Roll-on e com o tempo fomos nos aperfeiçoando e crescendo”, diz, acrescentando que 100% das obras da empresa são feitas com o sistema. Ao todo, já foram realizadas cerca de 180 obras.
O engenheiro civil e Diretor Técnico da Engeseg Estrutural, Gustavo Mendonça dos Santos, engrossa o coro e afirma que ser um Dealer é interessante, pois agrega uma tecnologia que poucos no mercado conhecem e têm treinamento para executar. “Além do Roll-on, trabalhamos com outros produtos como estruturas convencionais com telhas simples e zipadas. Porém, o mais interessante nessa parceria recente de seis meses com a Marko é que teremos um produto de alta qualidade e com um diferencial tecnológico para ofertar aos nossos clientes”, diz.
Para manter a qualidade e eficiência dessa parceria, a Marko oferece treinamento e suporte técnico aos Dealers, e acaba de investir em um Ambiente Virtual de Treinamentos em conjunto com a TOT – empresa que cria soluções inovadoras em projetos de capacitação e consultoria. O objetivo dessa iniciativa é oferecer, no primeiro momento, capacitação em relação à melhor forma de montagem do sistema Roll-on. “Através desse Ambiente Virtual, os nossos distribuidores, os chamados Dealers, poderão ter acesso ao curso, que terá duração de um mês, e também oferecê-lo aos seus funcionários. O intuito é capacitar toda a cadeia produtiva, ou seja, aqueles que estão envolvidos no processo até a montagem efetiva do produto no canteiro de obras”, explica Fernanda.

*Contextual Comunicação*