## 21/08/2013 - Marko amplia rede de dealers

*Especializada na fabricação de estruturas e coberturas metálicas, empresa expande distribuição e avança no Brasil*

Atenta à dinamização dos seus negócios, a empresa carioca Marko Sistemas Metálicos, fabricante exclusiva do Sistema de Cobertura Metálica Roll-on, está focada na ampliação da sua rede de distribuição. Um dos objetivos da iniciativa é dobrar o montante total de negócios realizados através da sua rede atual, além de ampliar a capacidade de vendas em 100% ainda em 2013. Até o momento, os chamados Dealers já executaram mais de 2 milhões m² do sistema Roll-on em diversas obras pelo Brasil.

Segundo Christophe Schwarzberg, Gerente de Marketing da Marko, o modelo de distribuição da empresa, que possui hoje mais de 30 dealers nas cinco regiões do país, é similar ao sistema de franquia, pois promove balanceamento de mercado, transferência de tecnologia e, consequentemente, ampliação do background do próprio distribuidor. “Estamos em crescimento e nos preocupamos com a excelência do serviço prestado. Ao aumentar nosso leque de Dealers e nos aproximarmos cada vez mais deles, manteremos a meta de atendimento rápido, técnico e local”, defende Christophe.

Atualmente a empresa oferece treinamento e suporte técnico aos distribuidores e acaba de lançar um Ambiente Virtual de Treinamentos em conjunto com a TOT – empresa que cria soluções inovadoras em projetos de capacitação e consultoria. “Através desse Ambiente Virtual, os nossos distribuidores poderão ter acesso ao curso, que terá duração de um mês, e também oferecê-lo aos seus funcionários. O intuito é capacitar até o final do ano 1.200 alunos”, diz Christophe.

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, 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 um bom negócio, 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.

De acordo com o Gerente de Marketing da Marko, a empresa está constantemente aberta para o recebimento de novos Dealers. “O processo para fazer parte da rede é bem simples, basta a empresa interessada preencher um formulário pelo site (www.marko.com.br) ou entrar em contato pelo telefone 0800 702 0304”, explica, acrescentando que todos os colaboradores passam por um treinamento de imersão nos produtos desenvolvidos pela Marko e têm acompanhamento de um suporte técnico constante para esclarecimento de futuras dúvidas.

*CONTEXTUAL COMUNICAÇÃO*