Promotech chce być liderem w sprzedaży wiertarek w Indiach

Promotech dynamicznie wchodzi na rynek indyjski z własną marką wiertarek elektromagnetycznych. Pomóc w tym mają warsztaty dla dystrybutorów w New Delhi, których celem jest rozszerzenie sieci sprzedaży w tym regionie.

Rozwój sprzedaży na rynku indyjskim to obecnie jeden z priorytetów białostockiego producenta i eksportera innowacyjnych urządzeń do obróbki metali i automatyzacji procesów spawania.

- To jeden z najważniejszych rynków na świecie, a dla naszej branży i dla Promotechu zdecydowanie rynek najbardziej obiecujący – mówi Bohdan Zaleski, wiceprezes Promotechu ds. handlu. - Sześć lat temu udało się nam stworzyć tam przyczółek w postaci spółki-córki - Promotech FM, która zajęła się dystrybucją naszych maszyn i systemów spawalniczych. W tym roku, w wyniku zakończenia współpracy z jednym z ważnych dystrybutorów, który zajmował się importem naszych wiertarek, rozszerzyliśmy zakres działania naszej indyjskiej spółki o ten właśnie asortyment wiertarkowy. Idealną okazją do ogłoszenia naszych nowych planów ekspansji na rynku indyjskim były kwietniowe warsztaty w New Delhi.

To kolejna już edycja warsztatów spółki, zorganizowana z myślą o rozszerzeniu sieci sprzedaży na terenie całych Indii (pozyskanie nowych dystrybutorów) i poszerzeniu oferty spółki w tym regionie. Wzięło w nich udział kilkudziesięciu dystrybutorów z różnych stron kraju.

- Wcześniej sprzedawaliśmy tam z powodzeniem wiertarki do szyn oraz wiertarki specjalne z certyfikatem ATEX do stref zagrożonych wybuchem – mówi Andrzej Twarowski, specjalista ds. marketingu Promotechu. - Teraz na warsztatach przedstawiliśmy pełną ofertę wiertarek elektromagnetycznych, w tym wiertarki z funkcją gwintowania oraz najnowsze modele z zasilaniem bateryjnym. Bogactwo oferty Promotechu w tym zakresie spotkało się z dużym entuzjazmem naszych partnerów biznesowych w Indiach.

Celem warsztatów było też dostarczenie praktycznej wiedzy na temat całej oferty urządzeń i technologii Promotechu, wykorzystywanych w procesach cięcia, spawania, wiercenia i ukosowania stali. Przedstawiono korzyści dla branży przemysłowej i potencjalnych klientów, wynikające z ich zastosowania.

W części teoretycznej, w formie wykładów zaprezentowano fabrykę Promotech w Polsce, omówiono ofertę firmy oraz przedstawiono technologie i możliwości zastosowania ich produktów. Druga część warsztatów skupiała się na praktycznej prezentacji maszyn - uczestnicy mogli „na żywo” poznać ich działanie; wzięli też udział w szkoleniach oraz ćwiczeniach z obsługi.

W przypadku ukosowarek największym zainteresowaniem uczestników cieszyły się ukosowarki do blach ABM-50 z posuwem automatycznym do blach o grubości do 80mm i możliwością pracy z twardymi materiałami

typu stale nierdzewne, super duplex, hardox, stopy niklu itp. oraz manualna BM-25 z innowacyjnym rozwiązaniem głowicy skrawającej, umożliwiającej wykonanie fazki o szerokości 25mm w zaledwie dwóch przejściach.

 - Zaprezentowaliśmy również pełną gamę wózków do spawania i cięcia – dodaje Andrzej Twarowski. - Szczególne zainteresowanie wzbudziły dwa kompaktowe wózki z zasilaniem bateryjnym - Mini Spider oraz Gecko Battery oraz najbardziej zawansowany, modułowy wózek Rail Titan z wbudowanym oscylatorem liniowym i z możliwością pracy na powierzchniach płaskich, krzywoliniowych i zbiornikach nie tylko metodami MIG/MAG, ale również metodą TIG.

Warsztaty prowadzili przedstawiciele Promotechu zarówno z Polski, jak i z Indii, dzięki czemu dealerzy mieli okazję zdobyć wiedzę z pierwszej ręki i nawiązać bezpośredni kontakt z przedstawicielami firmy. Dystrybutorzy mogą też liczyć na pełne wsparcie specjalistów z Promotechu w zakresie praktycznej obsługi maszyn.

- Rynek indyjski ma dzisiaj dla Promotechu większy potencjał, niż rynek USA, bo mamy szansę stać się tu graczem numer jeden – podsumowuje wiceprezes Zaleski. - To wymaga pracy, ale mamy już bardzo mocne, pozytywne wyniki naszych działań - przez ostatnie dwa miesiące pozyskaliśmy wielu nowych dystrybutorów, kluczowych dla naszego długoterminowego sukcesu. Zatrudniliśmy też nowych, doświadczonych handlowców oraz pracowników serwisu. Jestem pewien, że te działania dadzą nam już wkrótce oczekiwane wyniki.