

Reafirmando su relación comercial con IVECO, Transporte Don Pedro firmó el mayor número de contratos de mantenimiento en América Latina

Uno de los transportistas más importantes de Argentina concretó el acuerdo de 180 contratos de mantenimiento para sus vehículos pesados.

Con una flota de más de 500 camiones de la marca, Transporte Don Pedro, al igual que IVECO, cuenta con más de 55 años de trayectoria en el país y posee centros logísticos tanto en Argentina como en países limítrofes.

El servicio de posventa de IVECO tiene como propósito seguir brindando atención de calidad tanto en el concesionario y taller como en todas las rutas del país, para mantener el camión en movimiento siempre, logrando de esta forma minimizar sus costos por inactividad y maximizar ganancias al no detener su vehículo demasiado tiempo. A través del área de contratos M&R (mantenimiento y reparación), la marca viene ampliando el portfolio de productos y servicios, creciendo en el mercado y ofreciendo soluciones cada vez más acordes a la necesidad del cliente.



Este es el caso de Don Pedro, 100% fidelizado con IVECO, quien recientemente adquirió 180 contratos de mantenimiento convirtiéndose en la mayor firma de contratos de la región. *“Estamos orgullosos de cerrar un acuerdo de tal magnitud en la región. La posventa es un área esencial y por ello, estamos en un proceso de mejora continua brindando atención especializada y de calidad para todos nuestros clientes, conociendo sus necesidades e inquietudes”,* aseguró Daniel Moreira, Director de Service Sales para América Latina.

Por su parte, Ricardo Cardozo, Director de Customer Service Marketing de IVECO para América Latina, añadió que *“es el mayor número de contratos que se firmó en América Latina con un cliente. Nuestra relación con Don Pedro es de toda la vida, es un referente. Como parte de nuestra evolución constante, actualmente todos los camiones que el cliente adquiera contarán con el mantenimiento y cobertura oficial, reafirmando la confianza del cliente con la marca”*.

“Para nosotros es importante que al camión se le brinde mantenimiento preventivo de parte de la red de concesionarios, con técnicos especializados y herramientas sofisticadas, ya que les aporta valor agregado a las unidades”, manifestó Hernán Cardillo Gerente General de Transporte Don Pedro. Los contratos no solo preservan las unidades de los transportistas, fundamental para el funcionamiento diario, sino que contribuye al fortalecimiento del vínculo que existe entre la marca y el cliente. *“Estamos muy conformes con la relación y la asistencia que nos brinda IVECO, por eso los seguimos eligiendo”*, agregó Cardillo.

La posventa es un pilar estratégico para la compañía, por eso es que IVECO ofrece los contratos de mantenimiento con el beneficio de abonar por kilómetro recorrido, es decir, el cliente paga según el uso del vehículo convirtiendo un costo variable en fijo. A su vez, algunas de las ventajas de adquirir este servicio son la atención en toda la red -ya que posee cobertura nacional con más de 50 puntos de servicio-, atención en ruta, repuestos originales, mano de obra calificada en concesionarios, entre otras. *“El servicio contratado permite a Don Pedro focalizarse exclusivamente en su negocio, delegando en IVECO el mantenimiento y cuidado de sus unidades reduciendo las paradas imprevistas, lo que impacta directamente en la productividad”*, expresó Nicolás Lommo, Responsable Service Sales Argentina.



Por medio del portal Nexpro Connect el cliente no solo puede ver en tiempo real dónde están sus unidades, sino que le permite conocer la performance de conducción y consumo de combustible, algo que sin dudas es muy importante para el transportista. *“Mejorar la performance de conducción es determinante para el negocio, por lo*

que brindamos capacitación y asistencia desde la marca al cliente. Se trabaja sobre el análisis de indicadores como por ejemplo la reducción del tiempo en ralentí, conducción en rango óptimo de RPM y tomar acciones sobre desvíos de conducción”, agregó Nicolás. Además, tiene la posibilidad de simular viajes pasados, ver cuál es el consumo del camión, que presión de aceite tiene, alertas (de fallas simples o graves), entre otras cosas. “Esto es posible gracias a la conectividad que brinda el servicio con el vehículo donde te permite generar reportes a través del portal y poder tomar acciones en base a los datos analizados, concluyó.

Sin dudas es fundamental contar con el servicio de contrato de mantenimiento ya que es un gran respaldo para el cliente. “Si un camión se mantiene con contrato defiende su valor de reventa, demuestra el cuidado del vehículo siguiendo los estándares de IVECO”, finalizó Cardozo.

Acerca de IVECO

IVECO es una marca de Iveco Group N.V. (EXM: IVG). IVECO diseña, fabrica y comercializa una amplia gama de vehículos comerciales ligeros, medianos y pesados, camiones todoterreno y vehículos para aplicaciones como misiones todoterreno. La amplia gama de productos de la marca incluye las líneas Daily, Tector, Hi-Road y Hi-Way. IVECO emplea a unas 21.000 personas en todo el mundo. Gestiona unidades de producción en siete países de Europa, Asia, África, Oceanía y América Latina, donde produce vehículos con las últimas tecnologías. Sus 4.200 puntos de venta y servicio en más de 160 países, proporcionan soporte técnico dondequiera que un vehículo IVECO esté en funcionamiento.

Para más información sobre IVECO: www.iveco.com.ar

Oficina de Prensa – IVECO América Latina
PÁGINA 1 COMUNICACIÓN

Tomás López Prieto - tlopezprieto@pg1.com.ar
Melina Levy - mlevy@pg1.com.ar