

Sorocaba, 14 de junho de 2022.

**'Train the trainer' reúne distribuidores da América Latina no Brasil**  
*O treinamento técnico e comercial será replicado para as equipes locais*



A Link-Belt, que tem como premissa o relacionamento e colaboração com distribuidores da marca, promoveu entre os dias 22 e 27 de maio, em Sorocaba, o “*Train the trainer*”, um treinamento comercial e técnico exclusivo para os distribuidores de toda a América Latina. Durante cinco dias, especialistas da empresa compartilharam conhecimento sobre as escavadeiras, sanando as dúvidas dos profissionais responsáveis pelo atendimento aos clientes na Argentina, Guatemala, Peru, Paraguai e Equador, os munindo de conhecimentos técnicos sobre os diferenciais da marca Link-Belt.

No conteúdo programático do curso técnico foi incluída a história geral e a evolução das escavadeiras, como elas são projetadas e os princípios relacionados ao funcionamento: força, peso, pressão sobre o solo na escavação, equilíbrio e carga. Na área comercial, foi dado enfoque nas vantagens do produto Link-Belt, com orientações a respeito de novidades dos equipamentos, ergonomia, segurança, conforto, durabilidade e estrutura. E por último, como é

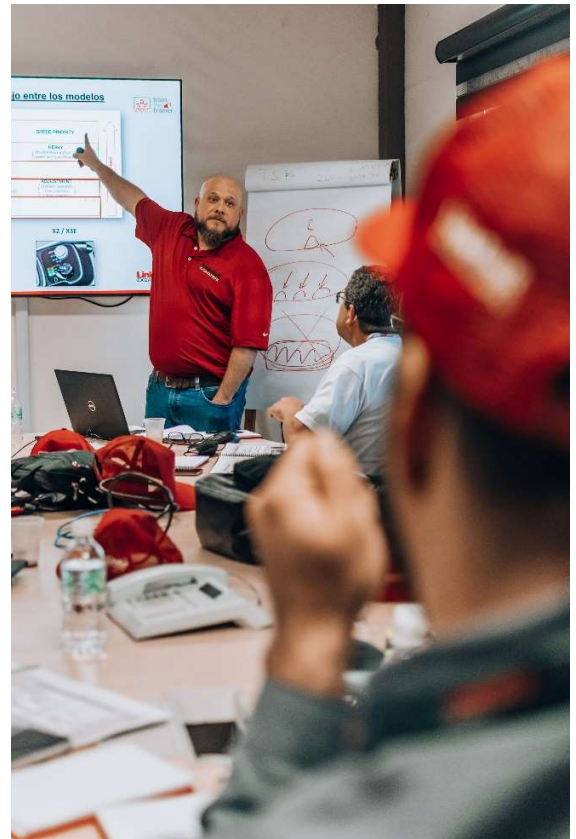
LBX do Brasil Ltda • Av. Jerome Case, 2900 – Galpão 02 • Sorocaba-SP • 18.087-220 • (15)3325-6402 • [www.lbxco.com/brazil](http://www.lbxco.com/brazil)

EXCAVATORS • FORESTRY EQUIPMENT • MATERIAL HANDLING EQUIPMENT • DEMOLITION EQUIPMENT

feito um comparativo, quais os itens e o que querem dizer. A equipe ainda fomentou uma discussão entre os distribuidores, para que pudessem compreender anseios e necessidades de regiões, perfis, realidades e ideias diferentes.

O treinamento foi pensado para preparar pessoas que, retornando aos respectivos países, possam difundir o conhecimento entre os demais colaboradores, segundo o gerente de Suporte ao Produto na América Latina, Jorge Palacio. “Ao treinar os treinadores, investimos em suporte técnico, em maior eficiência dos departamentos, com o objetivo de que isso se converta em benefício para os clientes”, explicou Palacio, que está há 14 anos na Link-Belt e, durante o encontro, compartilhou suas vivências e conhecimentos com os distribuidores.

“Recebemos conceitos comerciais focados na parte técnica, nos benefícios, na qualidade e durabilidade do equipamento. Este conhecimento profundo nos permite ter mais argumentos na hora de fechar um contrato”, opinou o gerente Comercial da distribuidora argentina Track Mar, Sebastian Chebel. Ele, que já participou de 15 treinamentos na Link-Belt, apontou o último como o mais completo e sua expectativa agora é treinar a equipe de vendas e pós-vendas da Argentina. O gerente ainda se disse grato pela iniciativa da marca em sempre alinhar informações e serem comprometidos com os resultados dos distribuidores.



O “*Train the trainer*”, para o gerente de Máquinas do distribuidor La Conquista, na Guatemala, Manuel Orellana, também foi importante para estreitar e fortalecer os laços entre a subsidiária da Link-Belt no Brasil e os distribuidores, além de compartilhar experiências e otimizar os processos. “Desta forma, poderemos oferecer aos clientes uma melhor explicação e entendimento do que o produto Link-Belt representa”, conceituou o guatemalteco apontando como próximo passo repassar o conhecimento que recebeu para seus companheiros de equipe.

O especialista de Produto da Link-Belt, Vladimir Machado, classificou o treinamento como uma oportunidade única de compartilhar suas experiências, ouvir as necessidades e trocar informações que, para ele, possibilitam a evolução constante da marca. “Quanto mais conhecimento, mais a confiança é transmitida aos clientes na hora da venda”, enfatizou Machado.

A expectativa do gerente Comercial, Guillermo Veliz, do distribuidor RYC, no Equador, era aprofundar seu conhecimento a respeito da marca e das escavadeiras que representa. “A formação que recebemos é muito eficaz e eficiente para mostrar os benefícios e superioridade do produto que estamos representando”, pontua Veliz.

Para o executivo de Vendas e Negócios da Malvex, no Peru, Eduardo Paredes, o treinamento foi uma oportunidade de sanar todas as dúvidas dos clientes e cada vez mais fechar negócios em conjunto. “Estamos muito satisfeitos com o reconhecimento que a marca e seus colaboradores têm pelos distribuidores. Recebemos apoio constante, quer seja presencial ou virtual”, elogiou Paredes.

Já o assistente técnico da Irimaq, John Astorga, que há quatro anos trabalha no distribuidor da Link-Belt no Paraguai, se sentiu em casa com a equipe brasileira e os parceiros da América Latina. “Essa formação ajuda muito meu trabalho porque aumenta nossa capacidade de dar uma solução ao cliente ao entender mais as tecnologias da máquina e os processos comerciais”, esclareceu Astorga.

Com o feedback positivo dos colaboradores participantes, outros treinamentos neste formato, mas com conteúdo diferente, estão sendo pensados para suprir as necessidades da rede de distribuidores.

Para saber mais sobre a Link-Belt, confira nossos press releases no site: <https://pt.lbxco.com/releases/>

### **Sobre a LBX Company**

A matriz da LBX está localizada em Lexington, no Estado do Kentucky (EUA) e suas origens datam de 1874. A marca é sinônimo de equipamentos inovadores para as indústrias florestal, reciclagem, demolição e de manuseio de materiais.

Atua nas Américas, de Norte a Sul, atendendo a uma base de clientes leais em parceria a uma forte rede de distribuidores. Por intermédio dos distribuidores, são fornecidos treinamentos, peças, serviços e suporte técnico para os proprietários de equipamentos Link-Belt.

### **Sobre a Link-Belt Latin America**

As escavadeiras Link-Belt<sup>®</sup> chegaram na América Latina em 2004, mas ganharam ainda mais espaço no mercado latino-americano a partir de 2012, quando a LBX do Brasil, subsidiária da americana Link-Belt Excavator Company, empresa do grupo japonês Sumitomo, se estabeleceu na cidade de Sorocaba (SP). Deste então, os equipamentos têm aliado a tradição da marca americana de quase 150 anos de mercado com a tecnologia e qualidade consagradas da indústria japonesa.

### **Informações para a imprensa:**

Dep. Marketing LBX do Brasil

# Link-Belt<sup>®</sup> EXCAVATORS

## NEWS RELEASE

LÚCIA GUARIGLIA

[mktbr@lbxco.com](mailto:mktbr@lbxco.com)

+55 (15) 99731-3727

+55 (15) 3325-6402

ADRIANA ROMA

[adriana@haproposito.com.br](mailto:adriana@haproposito.com.br)

+55 (19) 9 98166272

---

LBX do Brasil Ltda • Av. Jerome Case, 2900 – Galpão 02 • Sorocaba-SP • 18.087-220 • (15)3325-6402 • [www.lbxco.com/brazil](http://www.lbxco.com/brazil)

EXCAVATORS • FORESTRY EQUIPMENT • MATERIAL HANDLING EQUIPMENT • DEMOLITION EQUIPMENT

