

Sorocaba, 15 de setembro de 2022.

## Link-Belt Latin America promove encontro de distribuidores na matriz, nos EUA



*O Dealers Meeting, que aconteceu entre 05 e 08 de setembro de 2022, reuniu parceiros de 10 países.*

A Link-Belt Latin America reuniu em Lexington, nos Estados Unidos, 16 profissionais dos distribuidores, que representam a marca em dez países da América Latina: Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, Paraguai, Peru, Porto Rico, Uruguai. O evento aconteceu entre os dias 05 e 08 de setembro, levando os distribuidores para reuniões com a diretoria da matriz, incluindo o CEO, Eric Sauvage, e com as equipes da Sumitomo do Japão e da Link-Belt Latin America.

O principal objetivo do Dealers Meeting foi favorecer condições para que a Link-Belt ouvisse os desafios dos distribuidores e, junto com eles, identificasse oportunidades de melhorias em processos e compartilhasse boas práticas. Fortalecer o sentimento de pertencimento e as conexões entre os países foram outros aspectos favorecidos pelo encontro. O tempo investido com os distribuidores da América Latina é muito importante para a LBX Company, segundo o CEO da empresa. “Estivemos juntos, desenvolvemos um relacionamento, ao mesmo tempo compreendemos os desafios e oportunidades de

cada região. Cremos que todos voltaram para seus países munidos de novas ferramentas para fazer ótimos negócios”, resumiu Sauvage.

A recepção e as boas-vindas aos convidados aconteceram no dia 05, segunda-feira. Na manhã seguinte, dia 06, o Dealers Meeting começou logo cedo com visitas ao escritório e ao estoque de peças. Na parte da tarde, o gerente de Vendas da Link-Belt North America, Kevin Roberts, iniciou a programação, apresentando o cenário da empresa nessa região, a partir do atendimento e perfil dos distribuidores norte-americanos. Em seguida, o Business Manager, Matheus Fernandes, abordou sobre a América Latina.

Seguido do Shotaro Aoe, que trabalha no Marketing de Produto da Sumitomo no Japão conduziu uma apresentação sobre o grupo Sumitomo, contando a história e a relação com a LBX Company. “Este encontro é uma grande oportunidade para conhecermos mais o mercado latino-americano e fortalecer o trabalho dos distribuidores”, explicou Aoe. Logo após, Mike Reynolds, o CFO da LBX Company explicou sobre a produção e Supply Chain entre a Link-Belt e a Sumitomo.

Para encerrar a agenda da tarde, cada um dos representantes dos distribuidores da América Latina, subiram ao palco para contar sua história, política, economia, mercado e estratégias de cada país.

Já o segundo dia de atividades, 07 de setembro, foi dedicado às análises e projeções sobre o mercado e ao compartilhamento de experiências. Nesse dia, houve um mediador para conduzir as dinâmicas de grupo para fomentar mais a troca de experiências e a definição de prioridades. O dia terminou de forma descontraída, com uma visita à *Buffalo Trace*, uma destilaria de whisky. No dia 08, quarta-feira, a pauta foi dedicada ao alinhamento estratégico com a marca e à apresentação da estratégia para a ConExpo 2023. O encerramento do encontro aconteceu com uma confraternização no CEC (*Customer Experience Center*), com uma demonstração de uma 210X4 e mais outras duas máquinas expostas. Além dos momentos de reconhecimento dos distribuidores, como a entrega de placas comemorativas.



O representante da RYC SA, distribuidor da Link-Belt no Equador, Daniel Morla, ressaltou a importância de conhecer outros distribuidores e a aproximação com a matriz. “Aprender com a experiência dos outros e entender as estratégias de mercado da empresa faz toda a diferença”, definiu Morla.

A organização do Dealers Meeting foi liderada pela equipe da Link-Belt Latin America. A gerente de Marketing Lúcia Guariglia, juntamente com os gerentes de Vendas, Felipe Pyaia e Gustavo Totina, o especialista de Produto Vladimir Machado, além do Business Manager Matheus Fernandes e do Business Controller, Gustavo Caixeiro, organizaram o evento, nos Estados Unidos.

Para Lúcia Guariglia, reunir os parceiros em um evento como o Dealers Meeting é colocar em prática uma das âncoras estratégicas da Link-Belt, que é norteada por relacionamentos. “Uma reunião com toda a diretoria dos Estados Unidos, do Brasil e Japão, assim como os distribuidores de 10 países da América Latina é um exemplo de onde podemos chegar quando colocamos os relacionamentos em destaque”, pontuou a gerente.

Anna Malmstrom, do distribuidor Malvex, no Peru, o Dealers Meeting foi uma excelente oportunidade para a troca de experiências, bem como estudar em conjunto estratégias para enfrentar as dificuldades de mercado latino-americano, já que todos os países têm muitas similaridades.

Matheus Fernandes, Business Manager da Link-Belt Latin America, diz que o evento foi muito importante para eles. “Foi o primeiro encontro que tivemos com todos os distribuidores da América Latina e o que queríamos era fazer relações e melhorar nosso negócio para o futuro,” finaliza Fernandes.

Fellipe Pyaia, satisfeito com o resultado do evento completou. “Somos comprometidos com os distribuidores e sabemos que eles também são comprometidos conosco. Igualmente, é um público bem heterogêneo, afinal cada distribuidor tem características próprias, cada país tem suas tratativas e demandas distintas, mas que juntos buscam estratégias de sucesso. Foram meses de organização e muita expectativa para concretizar o primeiro Dealers Meeting”, concluiu o gerente de Vendas.

### **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

ALINE LIMA

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

+55 (15) 99667-2945

+55 (15) 3325-6402

ADRIANA ROMA

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

+55 (19) 9 98166272