

IVECO ESPAÑA REUNE EN MADRID A 250 RESPONSABLES DE TALLERES Y RECAMBIOS EN SU CONVENCION ANUAL

Se presentó la política comercial y logística de la marca para este año, con la que busca reforzar su liderazgo

Fabio Santiago, director de Parts&Services de Iveco España, destacó que el objetivo en 2013 es ofrecer "el mejor servicio logístico con una visión de atención al cliente".

Madrid, 3 abril 2013

Iveco España acaba de celebrar en Madrid su convención anual de la división **Parts&Services** que reunió durante cinco días a alrededor de 250 jefes de postventa y de recambios y gerentes de talleres autorizados de toda la Península, Baleares y Canarias en intensas jornadas de trabajo.

Tras realizar una visita al innovador almacén de repuestos de Azuqueca de Henares (Guadalajara), el mejor de **Iveco** en Europa y el mejor del sector en España, los asistentes celebraron varias reuniones de trabajo y visitaron la factoría de Iveco en Madrid, el centro de excelencia de vehículos pesados de la compañía, donde se producen en exclusiva los modelos **Trakker** y **Stralis Hi-Way, Truck of the Year 2013** además de vehículos especiales.

Desde el almacén de Azuqueca de Henares, de 35.000 metros cuadrados construidos y con una capacidad de almacenaje de más de 67.000 contenedores, se gestionan los envíos diarios de las piezas que solicitan los 240 puntos de servicio **Iveco** en toda España, asegurando la máxima rapidez y fiabilidad.

Fabio Santiago, director de **Parts&Services de Iveco España**, alertó que 2013 también va a ser un año difícil para el sector, por eso el equipo que dirige ha puesto en marcha una agresiva estrategia comercial para potenciar las fortalezas, mejorando la calidad en el stock y en la distribución, con el fin de conseguir "el mejor servicio logístico con una visión de atención al cliente".

Tras los esfuerzos realizados en 2012, repositionando el precio de 14.626 referencias, con una bajada media del 30% en las más demandadas, el objetivo ahora es ampliar esa política pero apoyándola con una mejor red de vendedores y una mayor frecuencia en las rutas de distribución.



IVECO

Para lograr estos objetivos, **Iveco España** va a realizar un importante esfuerzo inversor, del que se beneficiará toda la red, con la vista puesta en reforzar su liderazgo en el sector y consolidar los logros alcanzados en 2012. **Santiago** se mostró convencido de que en 2013 será posible crecer en facturación, pero para ello es necesaria una mayor proximidad al cliente y a sus necesidades.

El nuevo presidente de **Parts&Services** de Fiat Industrial, **Dino Maggioni**, asistió a las últimas jornadas de trabajo, apoyando la estrategia puesta en marcha en España. Maggioni estuvo acompañado por Marco Franza, responsable de desarrollo de esta división para la región EMEA (Europa, Medio Oriente y África).

Iveco

Iveco, sociedad del Grupo Fiat Industrial, diseña, fabrica y comercializa una amplia gama de vehículos industriales ligeros, medios y pesados, de obras, autobuses y autocares y vehículos especiales para diversas aplicaciones, contra incendios, misiones off-road, defensa y protección civil.

Con más de 25.000 empleados, Iveco produce en 11 países del mundo con tecnologías de excelencia. La empresa está presente en Europa, China, Rusia, Australia y América Latina. Alrededor de 5.000 puntos de venta y asistencia en más de 160 países, aseguran apoyo técnico en cualquier área geográfica en la que trabaje un vehículo Iveco.