



ATENTA AOS MOVIMENTOS DO MERCADO, MARCA AVANÇA COM A CAMPANHA “GENIE A SEU ALCANCE” E SE POSICIONA COMO PARCERIA PARA TODO TIPO DE EMPRESA.

Se hoje o mercado sul-americano já dispõe de diversas opções em equipamentos no setor de plataformas aéreas, o atendimento ao cliente faz toda a diferença nesse cenário atual. Na percepção dos clientes, a Genie avança muito neste quesito.

Nos últimos meses, a marca líder mundial de vendas ouviu locadores dos mais variados portes. O motivo? Entender que para o sucesso de sua campanha “Genie a seu alcance” é preciso estar perto e presente nos clientes com preços e condições especiais para locadores, com consultoria de negócios, com a oferta de máquinas preparadas para a telemetria e para as novas regulamentações ANSI e ABNT, com a disponibilidade de peças originais diretamente com a fábrica, com pós-vendas multicanal e treinamentos comerciais e de serviços.

E para isso, o atendimento se tornou tão fundamental que a escolha da Genie pelas empresas de locação é critério bastante decisor na hora de fechar negócio. “Este talvez seja o principal ponto em que conseguimos perceber uma diferenciação entre a Genie e as outras marcas que temos no mercado brasileiro. O atendimento, principalmente da equipe de serviços, é sempre muito rápido e efetivo, estão sempre disponíveis, a qualquer hora do dia, a dar suporte para a nossa equipe técnica. Além disso, o índice de pronto atendimento das nossas demandas de peças com o estoque do interior de São Paulo é bastante alto, com entregas CIF e frete aéreo emergencial, quando necessário, o que para a nossa região é algo muito importante”, diz Amaury Teixeira, diretor **Operacional da DHL Equipamentos**, que reúne uma frota diversificada de equipamentos Genie, com plataformas pessoais, tesouras, lanças articuladas e telescópicas.

Na **RXR Locações**, a parceria começou em 2013, lembra Rafael Canabrava, diretor da empresa que dispõe de uma frota de mais de 50 equipamentos: “Entramos no segmento de plataformas na feira M&T, em 2013, e não conhecíamos nada sobre o segmento, fomos apresentados pela Tradimaq, neste evento. Lá recebemos todas as informações necessárias sobre os equipamentos e a atuação do nicho no mercado, ficamos encantados com a recepção, pois apesar de estarmos no mercado de locação desde 2008 nunca tínhamos recebido um atendimento tão dedicado. Saímos do evento com o pedido assinado das cinco primeiras plataformas para nossa frota. Posterior a isso nada mudou, mesmo enfrentando as dificuldades mercadológicas nestes anos, a dedicação e a preocupação com o cliente estão em primeiro lugar para a Genie. São estes os quesitos que fazem a marca ser a 1ª opção do locador”, diz Canabrava.

Para Newman Avancini, CEO na **Andaimes Urbe**, que dispõe em sua frota de tesouras de 10 e 12m; articulas de até 26m diesel e elétrica e outras, o atendimento é pragmático, direto. “Não é necessário um relacionamento próximo, mas quando necessitamos foram bem diretos. O diferencial seria a objetividade”, diz ele. “Sabemos que, aqui no Brasil, a imensa maioria das máquinas são dessa marca. Para nós, como locadores, é interessante que os clientes estejam acostumados a usá-la”, ressalta o executivo.

Por isso, a Genie não mede esforços para continuar investindo em parcerias duradouras que proporcionem bons resultados para a empresa e seus clientes.

Para mais informações como essa acesse: <https://www.genielift.com/pt/sobre-genie/blue-news/central-de-conteudo>