



NUEVO DISTRIBUIDOR DE CASE PARA LA ZONA CENTRO DE ESPAÑA

Case Construction Equipment cuenta desde hace pocos meses con un nuevo distribuidor para la zona centro de la península. Se trata de Zentromachine, una empresa de reciente creación, ubicada en la localidad madrileña de Pinto, que distribuirá la marca Case tanto nueva como usada, en venta y en alquiler.



Zentromachine es el nuevo distribuidor de Case para Madrid, Toledo y Guadalajara y ha nacido con la vocación de convertirse en el concesionario de maquinaria de obra pública más importante de la zona centro del país.

Sus dos socios fundadores, José Clemente Jáñez y Francisco Soto Menéndez, tienen grandes dosis de todo lo necesario para obtener éxito: experiencia e ilusión. Ambos están vinculados desde hace más de 30 años con el mundo de la maquinaria de obra pública y transporte y conocen la marca Case desde todas las perspectivas posibles: como clientes, gracias a su experiencia en la explotación de maquinaria; como proveedores, por su actividad en la venta y alquiler de maquinaria usada de las mejores marcas, y también desde el punto de vista mecánico y de servicio técnico, pues han estado al frente de varios talleres de reparación.

Madrid es la zona de mayor mercado en toda España de maquinaria de obra pública, representando en torno al 20% del mercado total. Por ello, para Case era necesario tener un distribuidor fuerte, con profundo conocimiento del sector y con capacidad para trabajar en circunstancias tan especiales como las actuales, atender a dicha demanda y a todos los clientes de la zona que han confiado en la marca.

e-maquinaria



Según ha explicado Jorge García Orejana, Director General de Case Construction Equipment para España y Portugal, "Case ha tomado la decisión de nombrar a Zentromachine como distribuidor de la zona Centro después de haber pasado las pruebas más estrictas y con el consenso de toda la Dirección

Mundial de la marca. Uno de los puntos fundamentales en los que se ha insistido ha sido en la continuidad del distribuidor dentro de la situación económica actual. Y Zentromachine lo ha cubierto satisfactoriamente".

Confianza mutua y apuesta fuerte por el sector

En Zentromachine conocen profundamente la marca Case y por eso han apostado por ella. Para Francisco Soto, uno de los puntos fuertes de Case es su prestigio: "es una marca líder y como tal tenemos mucho camino ganado. Nos han ofrecido otras opciones, pero queríamos trabajar con una marca potente que nos dé la garantía de éxito que buscamos". Punto en el que García Orejana también coincide: "Tuvimos varios candidatos y Zentromachine fue el mejor, cubriendo todas las exigencias solicitadas"

A pesar de lo complicado del momento, Zentromachine quiere asistir a la recuperación del sector, estar ahí para atender a la demanda que prevén: "Hoy por hoy hemos hecho una inversión basada en una apuesta personal y estamos seguros de que se van a obtener buenos resultados en el medio plazo" afirma Soto. En su opinión, "desde el 2008 hasta ahora la venta ha caído tanto que en menos de 2 años se tiene que comprar nueva maquinaria si España no quiere tener un parque muy viejo. En 2 ó 3 años esperamos que se recupere el mercado y las ventas crezcan con fuerza y de forma sostenible"

"Las expectativas son grandes y hemos apostado fuerte por él, como él por nosotros. Estamos embarcados en el mismo proyecto, en el que triunfaremos con esfuerzo, constancia y profesionalidad" reconoce García Orejana, y añade: "además, esperamos que Zentromachine continúe apoyando en el crecimiento de la marca Case en aquellos sectores donde nuestra presencia puede crecer aún, así como en aquellos otros sectores específicos como demolición y reciclaje, donde es necesario un distribuidor profesional y cualificado".

e-maquinaria

Precisamente el conocimiento del sector, la amplitud, dotación y buena ubicación de las instalaciones de Zentromachine, así como su proximidad a los grandes clientes, son puntos muy valorados por Case. García Orejana ha ensalzado también la profesionalidad del nuevo distribuidor: “cuenta con personal cualificado y profesional, con gran experiencia en el sector, tanto comercial como técnica. Además posee los medios más modernos para atender a los clientes y está muy preparado para atender tanto en el taller como a pie de obra a través de sus vehículos oficiales”.

Servicio y calidad, la combinación infalible



Zentromachine ofrece una amplia gama de producto nuevo, seminuevo y usado de Case, sin olvidar el mercado del alquiler, para el que dispone de una veintena de máquinas prácticamente nuevas, así como de accesorios para todas ellas. “Su experiencia en el sector del alquiler de maquinaria es un aspecto fundamental para triunfar hoy en día, dado que la demanda del alquiler a corto plazo ha crecido mucho y se presenta como una de las alternativas principales a desarrollar bajo las circunstancias del mercado actual” afirma García Orejana.

El perfil de cliente de Zentromachine es amplio; abarca desde la gran empresa hasta el autónomo. Entre sus objetivos prioritarios figura el de “ofrecer el mejor servicio posible, el que corresponde a un distribuidor de una marca de tanto peso como Case” explica Soto.

Actualmente la situación es delicada y en ocasiones la compra de un producto nuevo no se puede amortizar con el volumen de obras que hay en marcha.

e-maquinaria

Por ello, Soto especifica: “Nosotros queremos tener un producto acorde a la necesidad de nuestros clientes. Somos muy realistas y ofrecemos al cliente lo que realmente necesita y se ajusta a sus necesidades”.



La estrategia de Zentromachine se basa pues en la calidad y en la atención al cliente, para lo que, entre otras cosas, dispone de servicio de repuesto 24h, 365 días al año. “Para ir ganando peso queremos ofrecer buen servicio y calidad. El producto Case es un buen producto, ofrece calidad y garantía. Si a esto le añadimos la ventaja de buen servicio seguro que vamos a tener éxito” afirma Soto, y apostilla: “esperamos que poco a poco y con trabajo podamos contribuir a la recuperación del mercado. Queremos conseguir que cada vez que vayamos a una obra nos pidan una Case”.

Por su parte, García Orejana concluye: “Zentromachine es nuestro último distribuidor, ha empezado con mucha fuerza y ya está desarrollando una labor muy importante con nosotros. El reto es difícil; su estructura está en fase de crecimiento y posee todas las cualidades para conseguir los éxitos esperados”.

Visite el espacio de **CASE** en e-maquinaria
CONSTRUCTION