



Terex Equipment & Machinery España, S. L. U.

## Terex: La prioridad puesta en el cliente

Tras un año 2006 de claro crecimiento, Terex España reunió a sus distribuidores en un escenario privilegiado, como es el parador de Sigüenza (Guadalajara)



En la reunión se acordaron los aspectos: técnicos, operativos, de marketing y financieros que regirán el funcionamiento diario de la compañía y su relación con la red de ventas.

Al encuentro asistieron cerca de 50 personas, que tuvieron la ocasión de aportar sus ideas para mejorar las ventas de maquinaria y situar al cliente en el centro de todas sus acciones, agilizando la capacidad de respuesta a cualquier eventualidad.

El director general de la compañía, Gianluca Tabarrini, agradeció a los asistentes el resultado obtenido durante el pasado año, que calificó de "excelente", al establecer una trayectoria ascendente para todos los productos de la marca y lograr un récord histórico en ventas en este nuevo ejercicio.

### ■ **"Think Terex": una apuesta por la comunicación y el servicio**

El director general de Terex España describió la máxima que guiará las actividades de la base en Arganda del Rey (Madrid): "ayudando al cliente, ayudamos a nuestros distribuidores". Desde este punto de partida dio comienzo la reunión, en la que todos los asistentes pudieron participar con sus reflexiones y propuestas para posicionarse eficazmente en un mercado tan competitivo como es el de la construcción, con arreglo a un estilo propio que bautizó como "*Think Terex*".