

ENTREVISTA CON BRUNHILDE RYGIERT, DIRECTORA DE W41 EQUIPOP

“Confío en que la obra civil seguirá tirando de las ventas de maquinaria pesada en 2008”.

“A través de la cercanía con el cliente, podemos aprender a ofrecer los productos y servicios que él necesita para ser competitivo en su sector”.



Brunhilde Rygiert es el alma de W41 y artífice de gran parte de sus éxitos. Procedente de distintos puestos de responsabilidad en el sector industrial, y con una experiencia acumulada de 19 años en el sector de la maquinaria de construcción y obras públicas, Rygiert se hizo cargo de la dirección de W41 Equipop en 2004. Desde entonces ha imprimido velocidad de crucero a la compañía, convirtiéndola en uno de los referentes para el sector y consiguiendo crecimientos en las ventas de maquinaria CASE de dos dígitos año tras año.

El volumen de facturación total de W41 en España ha pasado de 8 millones de Euros en 2003 a 23,7 millones de Euros en 2006. Esto significa que han triplicado en 3 años el volumen global de ventas.

¿Cómo han conseguido este crecimiento tan espectacular en sus cifras de ventas?

Hemos aprovechado la coyuntura del mercado y todos nuestros productos y servicios han logrado crecer a un ritmo mayor que el mercado.

También realizando todo tipo de acciones de promoción, invirtiendo en medios técnicos y logísticos, formación y especialización de nuestro personal y con el apoyo de los fabricantes.

¿En qué se basa la estrategia de venta de W41 Equipop?

Estamos preparados para ofrecer soluciones: máquinas con las características y los implementos que mejor se adapten a la explotación de recursos, contratación de obras, reciclado de materiales, etc.

e-maquinaria

Para desarrollar con éxito una estrategia de venta hay que estar cerca del cliente para identificar sus necesidades y conocer sus condiciones de trabajo, que cambian constantemente. A través de esta cercanía podemos aprender a ofrecer los productos y servicios que él necesita para ser competitivo en su sector.

¿Qué cree que valoran más los clientes de W41 Equipop?

Desde que trabajo en W41, he tenido muchas ocasiones de conversar con clientes antiguos y nuevos de CASE y he percibido la confianza que depositan en nosotros. Quiero pensar que esta confianza se fundamenta en muchos aspectos que conforman una empresa de servicio: desde la recepcionista que atiende todas las llamadas hasta el administrativo que emite facturas. Para expresarlo en nuestro idioma: cada trabajador es como una pieza dentro de un engranaje, para que W41 funcione como un mecanismo perfecto.

¿Cómo evalúa los resultados de ventas del último ejercicio y qué previsiones tienen para éste?

El año 2007 ha tenido un comportamiento atípico para nuestro sector, con unos primeros meses muy fuertes y una ralentización notable después del verano. A pesar de ello, hemos alcanzado una facturación de 26 millones de euros, realizando un incremento del 10% sobre el 2006.

Para 2008, evidentemente se producirá un estancamiento en la construcción residencial, que puede repercutir sobre la venta de nuestra gama ligera. Sin embargo, confío que la adjudicación de importantes obras civiles seguirá tirando de las ventas de maquinaria pesada.

Por último, ¿cómo definiría su relación con CASE y su papel como distribuidor de la marca?

Como distribuidor W41 tiene la gran suerte de contar con el apoyo incondicional de la organización de CASE, lo que nos permite atender satisfactoriamente a nuestros clientes.

En cuanto a la segunda parte de la pregunta, quisiera destacar el papel de enlace que desempeña W41 entre los fabricantes y los usuarios. Todos somos partícipes para que esta labor se haga cada día más conocida, aportamos entusiasmo, alegría y la satisfacción que proporciona el trabajo bien hecho.