

CASE überträgt Emilio Portillo die Verantwortung für die Leitung des Europa-Netzwerks

Turin, xx Oktober 2019

Emilio Portillo wurde zum neuen Leiter des Europa-Netzwerks für CASE Construction Equipment ernannt. Er wird ab sofort die Aktivitäten des europäischen Baumaschinenhändler-Netzwerks von CASE betreuen.

Im Laufe seiner 19-jährigen Vertriebs- und Marketingkarriere im Bereich Nutzfahrzeuge hatte Portillo verschiedene Positionen bei der Schwestermarke IVECO von CASE inne, darunter Vertriebsleiter, Leiter der Gebrauchtfahrzeugsparte und Marketingleiter für Spanien & Portugal. Zuletzt war er für als Bereichsleiter für LCV-Vertrieb und Geschäftsentwicklung bei Nissan tätig.

„Durch die Optimierung von Geschäftsabläufen und Prozessen konnten wir bereits eine deutliche Verbesserung unserer Ergebnisse verzeichnen. Wir wollen diese Bemühungen auch in Zukunft fortsetzen, indem wir unser Netzwerk auf die Partner beschränken, die gemeinsam mit uns nach Wachstum und der Schaffung eines erstklassigen Kundenerlebnisses streben“, erklärt Portillo.

Die Konzentration auf Kundensupport-Lösungen ist ein ausschlaggebender Faktor für Portillos Vision von diesen Veränderungen, was er folgendermaßen begründet: „Kundenorientierung ist die Grundlage für das Wachstum unseres Unternehmens und das Erreichen der gemeinsamen Ziele von CASE und unseres Händlernetzes. Die Fokussierung auf den Ausbau der Netzwerkkapazitäten im Aftermarket-Bereich ist es eine unserer Prioritäten im Hinblick auf die Maximierung des Kundennutzens.

Allein der Verkauf neuer Maschinen ist nicht mehr ausreichend. Für eine dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit müssen Gerätehersteller und -händler bereit sein, ein gebündeltes Angebot bereitzustellen und den Produktverkauf durch gezielte Dienstleistungen zu ergänzen. Aus diesem Grund haben wir vor kurzem in einigen europäischen Regionen das Pilotprojekt Dealer Aftersales Shift (DAS) gestartet.“

„Das Händlernetz ist von grundlegender Bedeutung für das operative Geschäft von CASE“, so Nicola D'Arpino, Stellvertretender Leiter Vertrieb und Marketing, CASE Construction Equipment Europa. „Wir streben eine kontinuierliche Stärkung des Netzwerks an. Aus diesem Grund haben wir eine engagierte Person für diese Position auserwählt. Alle CASE Mitarbeiter wünschen Emilio viel Glück und Erfolg bei seiner neuen Aufgabe.“ schloss er.

Hinweise für Redakteure

Von unserer Website können Sie Texte, Videos und Bilddateien in hoher Auflösung (JPG 300 DPI, CMYK) zu dieser Pressemeldung herunterladen: www.casecetools.com/press-kit

Folgen Sie uns auf:



CASE Construction Equipment vertreibt auf der ganzen Welt ein komplettes Angebot verschiedenster Baumaschinen, darunter Baggerlader (Marktführer), Raupen- und Mobilbagger, Motorgrader, Radlader, Kompaktlader, Raupenkompaktlader und Allweg-Stapler. Über das internationale Händlernetz bietet CASE seinen Kunden eine professionelle Partnerschaft – mit leistungsfähigen Maschinen und einem Kundendienst der Spitzenklasse, branchenführenden Garantieleistungen und flexiblen Finanzierungslösungen. Weitere Informationen finden Sie unter www.CASEce.com.

CASE Construction Equipment ist eine Marke von CNH Industrial N.V., einem weltweit führenden Hersteller von Investitionsgütern. Das Unternehmen ist an der New Yorker Wertpapierbörse (NYSE: CNHI) und beim elektronischen Wertpapierhandel der Italienischen Börse (MI: CNHI) registriert. Weitere Informationen finden Sie online unter: www.cnhindustrial.com.



PRESS RELEASE

Weitere Informationen erhalten Sie hier:

Lutz Holthaus – Copestone on behalf of CASE Construction Equipment

+49 2392 913 465

lutz@copestone.uk.com