

## CASE nombra a Emilio Portillo como director de Desarrollo de Red para Europa

Turín, xx de octubre de 2019

Emilio Portillo ha sido nombrado director de Desarrollo de Red para Europa de CASE Construction Equipment. Portillo supervisará las actividades de la red europea de CASE para distribuidores de equipos de construcción.

Con una trayectoria profesional de 19 años en ventas y marketing de vehículos industriales, Portillo ha ocupado varios puestos en la marca hermana de CASE, IVECO, como director de ventas, director de vehículos usados y director de marketing para España y Portugal. Su último puesto fue como director general de ventas y desarrollo de negocio de LCV de Nissan.

“Ya hemos empezado a realizar mejoras significativas en nuestra actuación mediante la simplificación del negocio y los procedimientos. Nuestro objetivo es seguir con este proyecto en el futuro, mediante un procedimiento de mejora de la red que se centre en los socios que estén dispuestos a crecer y que estén preparados para ofrecer al consumidor una experiencia de compra intachable, desde el primer contacto hasta la posventa”, comenta Portillo.

Hacer hincapié en soluciones posventa será crucial en el enfoque que Portillo tiene para realizar estas mejoras, como nos comenta: “Centrarnos en el cliente es fundamental para hacer crecer nuestra empresa y alcanzar los objetivos comunes entre CASE y nuestra red de distribuidores. Para poder aumentar al máximo el valor del cliente, una de nuestras prioridades es centrarnos en desarrollar el potencial de la red en el área de posventa.

Ya no vale solo con vender nuevas máquinas. Para ser competitivo, los fabricantes de equipos y los distribuidores deben estar preparados para vender paquetes de ofertas y realizar ventas de productos que incluyan el mantenimiento. Por este motivo, hace poco lanzamos el proyecto piloto Dealer Aftersales Shift (DAS) en algunas regiones de Europa”.

“La red de distribuidores es fundamental para las operaciones de CASE”, afirma Nicola D’Arpino, vicepresidente de Ventas y Marketing de CASE Construction Equipment en Europa. “Siempre intentamos reforzar nuestro negocio, de ahí la designación de un director comprometido. Todos en CASE deseamos a Emilio toda la suerte y el éxito en este puesto”, concluye.

### Notas a los editores:

Visitando nuestra página web podrá descargar textos, imágenes y vídeos en alta definición relacionados con este comunicado de prensa (jpg 300 dpi, CMYK): [www.casectools.com/press-kit](http://www.casectools.com/press-kit)

### Sigue a CASE en



CASE Construction Equipment vende y mantiene una línea completa de maquinaria de construcción en todo el mundo, que incluye el n.º 1 en retrocargadoras, excavadoras, motoniveladoras, cargadoras de neumáticos, rodillos vibradores de compactación, dozers de cadenas, minicargadoras, cargadoras compactas de cadenas y carretillas elevadoras todoterreno. A través de los concesionarios CASE, los clientes tienen acceso a un auténtico socio profesional con equipo y servicio postventa de categoría internacional, garantías líderes del sector y financiación flexible. Encontrará más información en [www.CASEce.com](http://www.CASEce.com).

CASE Construction Equipment es una marca de CNH Industrial N.V., líder mundial en bienes de equipo, cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Nueva York (NYSE: CNH) y en el Mercato Telematico Azionario de la Bolsa Italiana (MI: CNHI). Encontrará más información sobre CNH Industrial en la página web [www.cnhindustrial.com](http://www.cnhindustrial.com).



PRESS RELEASE

**Para más información, contacte con:**

Eva Diaz – Copestone on behalf of CASE Construction Equipment

+34 615 563 613

[eva@copestone.uk.com](mailto:eva@copestone.uk.com)