

Informação à Imprensa

SDLG completa 10 anos na América Latina conquistando clientes de vários segmentos

A SDLG está comemorando 10 anos na América Latina. Lançada em 2009 no Brasil e na região hispânica para complementar o portfólio de produtos da Volvo Construction Equipment, a marca se consolidou em todo o continente, ganhou espaço e hoje está presente em vários setores. “A SDLG expandiu-se com uma oferta de máquinas voltadas para as mais diversas aplicações. Os equipamentos de simples manutenção e tecnologia na medida certa chamaram a atenção do mercado e conquistaram clientes que atuam nas mais variadas operações”, declara Luiz Marcelo Daniel, presidente da Volvo CE Latin America.

A SDLG é uma empresa pertencente a Volvo Construction Equipment, que possui 70% de suas ações. Na América Latina, a marca já representa um terço dos negócios. A população de máquinas já ultrapassa 6,3 mil unidades espalhadas por praticamente todos os países do continente. “É uma evolução muito grande num curto espaço de tempo. Os clientes reconheceram de imediato os benefícios dos novos produtos e da nossa proposta de negócio”, lembra Luiz Marcelo, que participou do projeto de implantação da marca. “Além de equipamentos adequados para uma boa parte do mercado, a SDLG chegou oferecendo o melhor e mais forte pós-venda em seu segmento”, declara Gilson Capato, diretor comercial da Volvo CE no Brasil.

Com uma rede de distribuidores estrategicamente distribuída por todo o continente, a marca ofereceu desde o início uma grande disponibilidade de peças de reposição e toda a garantia de serviços. “O pós-venda estruturado da SDLG transformou-se num grande diferencial competitivo. Dentre as marcas concorrentes da SDLG, não existia uma empresa com essa grande vantagem. A etapa posterior à venda do produto é muito importante. E o cliente percebeu esse atendimento constante e de qualidade”, diz Capato.

Pioneirismo

A estratégia de dual brand (duas marcas) na América Latina foi pioneira na Volvo CE globalmente. Em 2009, pela primeira vez em toda a sua história, a empresa começou a entregar paralelamente equipamentos Volvo e SDLG. Foi somente depois do sucesso empreendido na região que o modelo de negócio se espalhou para outros mercados internacionais.

Comercializadas pela rede de distribuidores Volvo CE, ambas as marcas convivem nos mercados onde estão presentes. A Volvo oferece equipamentos com grande produtividade, alta tecnologia embarcada e serviços de telemática, enquanto a SDLG comercializa máquinas com ótima relação custo-benefício e tecnologia na medida certa. A SDLG comercializa atualmente pás-carregadeiras e escavadeiras no Brasil.

Entre as líderes

“A SDLG trouxe uma nova alternativa de máquinas, com produtos confiáveis e com custo de aquisição competitivo”, afirma Boris Sánchez, gerente regional de suporte a vendas da Volvo CE Latin America. Os equipamentos foram ganhando espaço gradualmente e conquistando novos clientes, que elegeram alguns produtos como os mais indicados para suas operações.

É o caso da carregadeira compacta L918, que há algum tempo está entre as líderes de mercado no Brasil em sua categoria, graças principalmente à sua versatilidade e tecnologia na medida certa. Equipada com uma caçamba de 1,0 metro cúbico e capacidade de carga de 1,8 toneladas, é uma das máquinas preferidas por clientes e empresas que atuam nas mais diversas operações do agronegócio.

Expandindo

A SDLG é uma marca em contínua expansão desde sua introdução. Atualmente, tem uma rede de distribuidores espalhadas pelo continente. A última ampliação foi feita na Argentina, um dos maiores mercados da região, com a nomeação do ponto de atendimento da empresa El Marrullero SA.

Imagens para download:



04 de Novembro de 2019

Mais informações

Marco Greiffo
Assessor de Imprensa - Grupo Volvo América Latina
Tel: +55 41 3317-7830 / 41 3317- 8736
E-Mail: marco.greiffo@volvo.com

Newton Chagas
Assessor de Imprensa
Outlook - Comunicação & Estratégia
Tel.: +55 41 3317 8296 - E-mail: newton.chagas@outlook.com