

Equipe Link-Belt prepara o lançamento da linha X3E na América Latina



Uma imagem até pode valer por muitas palavras, mas não substitui um bom trabalho em equipe. Para se ter uma ideia do que estamos falando, quando nossas escavadeiras estão prontas para o “click”, de alguma forma, todo o nosso time foi mobilizado. Com os preparativos para o lançamento da linha X3E não é diferente.

Com essa novidade chega também grandes responsabilidades, tais como o cuidado com processos legais, de divulgação e treinamento. Para lidar com toda essa dinâmica, a Link-Belt tem contado com o trabalho em equipe dos times dos mais variados departamentos – a vinda da X3E para o Brasil e outros países da América Latina demanda suporte técnico, tradução, adaptação de manuais, criação de estratégias e materiais de vendas, suporte financeiro, administrativo e logístico também.

Uma das etapas finais contempla ainda a preparação de um estoque para pós-vendas e, inclusive, fotos das novas integrantes da família Link-Belt. Duas sessões de fotos já foram realizadas, nos dias 13 e 18 de julho, as escavadeiras passaram até por preparo – com uma equipe destinada à limpeza das máquinas.

Todos, desse modo, contribuem de alguma forma com a chegada da linha X3E e estão trabalhando arduamente para que essa novidade se torne mais um sucesso.

Novos clientes Link-Belt



O Gerente de Vendas da Link-Belt, Yuri Monteiro, consolidou a venda de duas escavadeiras Link-Belt recentemente. A primeira foi vendida para o Grupo GTXE – antigo grupo TRIEX. A companhia, com atuação nos segmentos de peças de reposição, rolamentos, serviços, locação e venda de máquinas e equipamentos de movimentação, optou pela aquisição de uma escavadeira Link-Belt 210X2 LF. Ela está operando no carregamento e no desmonte de pilhas de grãos no depósito da empresa, no Porto de Santos.

A outra venda foi efetuada para o cafeicultor, Rogelson Gerke. Ele investiu em uma 130X2 para nivelar estradas e limpar áreas da propriedade localizada em Pan-cas, no Espírito Santo.



Editorial

Avançamos mais algumas etapas na preparação do lançamento da linha X3E de escavadeiras em solo brasileiro. Essa nova etapa reforça um dos principais motivos do nosso sucesso: a parceria e o esforço de todos os que se envolvem nesse trabalho.

O Excavador deste trimestre é a prova desse esforço. São várias as pessoas empenhadas nessa empreitada. Temos aqueles que acompanham de perto os detalhes, como a equipe de Marketing, a Logística e Financeiro, entre outras áreas.

Também temos aqueles que de longe auxiliam no posicionamento da nossa marca para que o crescimento aconteça de forma ainda mais rápida com a expansão da presença de mercado na América Latina – em países nos quais a linha X3E também fará a diferença. Lá fora, também há o esforço em manter a qualidade técnica, ações que você poderá acompanhar na leitura de O Excavador.

Colaboradores externos, como os nossos distribuidores no Brasil e parceiros, também fazem parte dessa história e você poderá acompanhar os detalhes nos textos dessa edição. Veja e repare como nada é solto – é um esforço coletivo e bem articulado.

Sucesso e boa leitura a todos!

Marketing
LBX do Brasil

Editorial

O Excavador é uma publicação trimestral da LBX do Brasil

Realização: Departamento de Marketing
Coordenadora de Marketing: Lúcia Guariglia (lguariglia@lbxco.com)
Tel.: (15) 3325-6402
End.: Av. Jerome Case, 2900, Galpão 2, CEP: 18087-220 - Sorocaba/SP
Jornalista responsável: Adriana Roma, MTB: 31476/SP
Projeto Editorial: HD7 Comunicação e Marketing
Dúvidas e sugestões podem ser enviadas para lguariglia@lbxco.com

Nossos distribuidores do Brasil:

- **J. Azevedo** (ES e Sul da BA) - (27) 3298-8800 / (73) 3291-8311
- **LBX do Brasil** (Capital e Interior de SP) - (15) 3325-6402
- **RL Máquinas** (GO, DF, TO) - (62) 3204-2499 / 99850-2233
- **SP Máquinas** (MT, AC, RO, Sul do PA) - (65) 3694-7200 / 99299-5023 / 99305-5356 / 99304-7170 / (93) 3528-3180
- **SRR Equipamentos** (RJ) - (21) 2472-6605 / 2472-6640
- **Trakmaq** (Vale do Paraíba/SP) - (12) 3942-3300



Boas Práticas

Por Jorge Castro

Na 7ª edição do informativo O Excavador, vamos conhecer um pouco mais do sistema do freio de giro da nossa escavadeira da família X2.

O sistema de freio de giro, ao contrário do que muitos pensam, serve somente para manter a estrutura superior travada, como se fosse um freio de estacionamento nos veículos de passeio.

Assim este sistema não atua para a frenagem do chassi superior, que é frenado por meio de um freio hidráulico.

A diferença ocorre na ativação deste sistema, que ocorre em duas etapas:

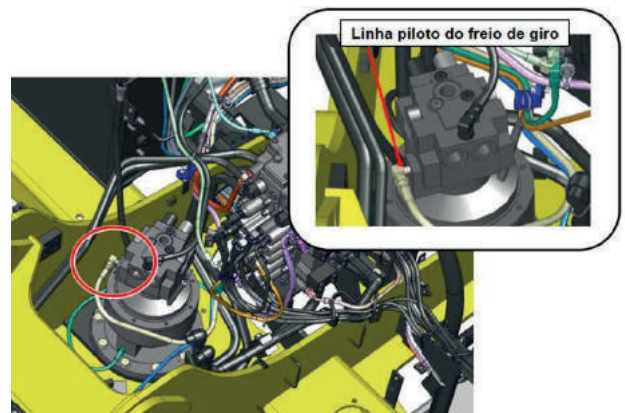
1 – Utilização do braço, lança ou caçamba: Quando o sistema eletrônico da Link-Belt identifica que estes sistemas estão trabalhando automaticamente, ocorre a liberação do freio do giro.

Assim quanto o operador terminar a atividade de corte, o motor de giro já encontra-se livre para atuar e proporciona um trabalho com mais rapidez, controle e suavidade.

2 – Utilização por meio da função do giro: Quando o operador aciona o joystick para girar a estrutura superior da escavadeira, o sistema libera o freio do giro que ao final desaplica a sua pressão de acionamento, somente 5 segundos após a parada completa da estrutura.

Estas características resumem em economia de combustível, aumento da vida útil e maior conforto para operação.

Freio de giro



Link-Belt digital

Fique por dentro das notícias, projetos e conquistas da LBX do Brasil.

f LINKBELTBR

f LBXCO

LINKBELTBR

LBXCO

LINKBELTBR

LBXCO.COM

Do Brasil para Colômbia



Paz, foi à Colômbia visitar um dos distribuidores da marca no país vizinho, em maio. Na Partequipos, Tereza participou de reuniões para alinhamentos logísticos e de vendas para a região.

Também participaram do encontro Ernesto Reyes, Gerente de Vendas da região, Carolina Villamizar, Administradora de Vendas da Partequipos e Guilherme Perilla, responsável pela logística da distribuidora parceira. Tereza aproveitou a visita para conhecer a "Feria de La Construcción Bogotá".

Representando a Link-Belt do Brasil, a Administradora de Vendas Internas para América Latina, Tereza

Trakmar leva escavadeiras X2 para passear pela Argentina



A parceira Trakmar, distribuidor Link-Belt na Argentina, realizou uma espécie de "road show" pelo seu país de origem com escavadeiras 210X2. Durante três meses, a empresa passou por seis cidades diferentes com o objetivo de apresentar os equipamentos ao público local. Os destinos escolhidos foram Resistência, Charata, Cidade de Salta, Córdoba, Tucuman, Rosario e Bragado.

Treinamento focado



Mesmo com a preparação do lançamento da nova linha X3E, não se deve deixar de investir na linha que já está consolidada em território nacional: a X2. Soma-se a isso, as mudanças de mercado, que levam

a companhia a acreditar e apostar no crescimento do pós-vendas.

Pensando nisso, investir em qualificação é essencial. Um dos passos dados nesse sentido foi um treinamento de manutenção da linha X2, ministrado por Jorge Castro, Gerente de Suporte ao Cliente, e o Técnico de Campo, Marco Queiroz.

Realizado em junho e com duração de quatro dias, o treinamento reuniu sete pessoas em Cuiabá (MT), incluindo representantes da distribuidora SP Máquinas e da prestadora de serviços IMPORPEÇAS.

Máquinas Link-Belt participam da Expotã 2017



Reunindo um público estimado em 10 mil pessoas, a Expotã (Exposição Agropecuária e Comercial de Guaratã do Norte)

realizou sua 23ª edição em julho. Conhecido no interior de Mato Grosso, o evento tornou-se oportunidade de negócios para a Link-Belt.

A companhia, além de patrocinar a ocasião, pôde expor seus equipamentos por meio da distribuidora SP Máquinas. Dessa forma, os agropecuários da região puderam conhecer mais de perto as escavadeiras Link-Belt.

América Latina

Tem novo distribuidor no Chile



da marca em suas quatro filiais no país vizinho.

Um dos grandes diferenciais do novo parceiro é sua força de pós-vendas, característica que será estratégica para a Link-Belt no alcance de seu objetivo: aumentar sua presença de mercado no exterior.

A partir de agora, a Link-Belt conta com mais um reforço no time de vendas latino-americano. A Lucasmaq, revendedora chilena, passa a comercializar as máquinas

Dia de Campo no Paraguai



O distribuidor Link-Belt no Paraguai, realizou o primeiro Dia de Campo, em julho. O encontro promoveu a divulgação da marca e reforçou o desempenho das escavadeiras da fabricante. Reunindo as principais construtoras e mineradoras daquele país, foi realizada uma demonstração comparando a primeira 210X2 vendida no Paraguai, somando 8500 horas de trabalho, e uma escavadeira do mesmo modelo nova.

A demonstração comprovou que o desempenho da escavadeira Link-Belt se mantém ao longo do ciclo de vida do equipamento.

Casos de Sucesso

Paraíso para turistas, pesadelo para operadores

José Rodrigues Neto conta os desafios de trabalhar em Ilha Bela



É fácil falar de Ilha Bela, no litoral do Estado de São Paulo, quando pensamos em belas praias e nos típicos mosquitos da localidade. Difícil é imaginar um operador experiente, que encara o trabalho na região marcada por um relevo montanhoso. Se a mão de obra é um desafio para José Rodrigues Neto, pelo menos, ele já possui bons equipamentos para esses trabalhos.

Neto possui quatro escavadeiras Link-Belt, sendo duas 80 Spin Ace, uma 130X2 e uma 210X2, além de mais quatro máquinas de outras fabricantes. Ele presta serviços de terraplanagem, atendendo obras residenciais e comerciais, além de licitações públicas.

“Aqui, é comum trabalharmos em áreas de morros, o que exige mais conhecimentos do operador para garantir produtividade e segurança. Infelizmente, poucos profissionais encaram esse desafio”, comenta o proprietário da empresa, Neto. “Eu preciso contar com bons equipamentos para atender as exigências dos clientes e com boa produtividade em campo”, acrescenta.

Desde 2014, o distribuidor Trakmaq é responsável pelo pós-vendas das escavadeiras Link-Belt da frota de Neto. A parceria bem sucedida está registrada e emoldurada em quadros, na recepção da empresa de Neto.

Escavadeira na medida certa

Lucas Valim da Matta adquire a segunda 80 Spin Ace



Realizando projetos de terraplanagem em obras residenciais e industriais desde 1979, em Campos do Jordão, Lucas Valim da Matta conhece bem os desafios desse trabalho. Ele

sabe também a importância do dimensionamento correto da escavadeira. Em 2014, ele investiu na aquisição da primeira 80 Spin Ace. Em 2017, ele vendeu essa escavadeira e investiu em outra 80 Spin Ace.

A escolha por continuar trabalhando com a Link-Belt levou em consideração a economia de combustível, o conforto da escavadeira e o pós-venda da Trakmaq. “Comecei na vida profissional como ajudante de tratorista, passe a tratorista e depois fui trabalhar por conta própria. Sei bem o quanto o conforto e a segurança são importantes para um operador”, concluiu Matta.

Alinhamento estratégico



A Analista de Finanças, Bárbara Nassif, e o Gerente de Vendas, Gustavo Totina, visitaram a sede do distribuidor SP Máquinas, em julho. O objetivo da visita foi o realinhamento de assuntos financeiros e comerciais.

Após o encontro, ambos seguiram para visita a Mineração Nova. Na ocasião, eles aproveitaram o momento para entender um pouco mais sobre a processo de extração do ouro.

Hidropav levanta voo com Link-Belt

A empresa terminou um trabalho com nove dias de antecedência



As escavadeiras Link-Belt somam mais um caso de sucesso. Em junho, a Hidropav Construção e Pavimentação Ltda iniciou o trabalho de revitalização do pavimento denominado taxiways, faixa da pista em que a aeronave pode rolar (taxiar) de ou para um hangar, terminal ou pista, no aeroporto de Congonhas.

Para não afetar a movimentação das aeronaves durante o dia, todo o trabalho foi realizado à noite e com reforço na equipe. Para atender o rigoroso cronograma da obra, a Hidropav escalou a Link-Belt 210X2 e o resultado foi o término do trabalho antes do previsto.



Link-Belt na Mídia

Confira por onde anda nossa marca!

EAE Máquinas - Ed. 91 – Ago/Set

M&T – Ed. 215 - Agosto

M&T – Ed. 216 – Setembro

CLA – Construcción Latinoamericana Ed. Jul/Ago

CLA – Construcción Latinoamericana Ed. Set

CPA – Construcción Pan Americana Ed. Jul/Ago

CPA – Construcción Pan Americana Ed. Set

