**Promotech szkoli zagranicznych dystrybutorów**

**Nowa rodzina wózków spawalniczych Promotechu zrobiła furorę podczas ubiegłorocznych imprez targowych na całym świecie. Teraz spółka intensywnie szkoli przyszłych dystrybutorów tych urządzeń na nowe rynki zbytu.**

Niemcy, Ukraina, Włochy, Turcja - to kolejne rynki, na które Promotech chce wejść z wózkami spawalniczymi, sprzedawanymi pod własną marką.

- Realizujemy kolejny etap strategii, jaką przyjęliśmy w kryzysowym 2009 r., a która stała się naszą strategią długofalową – mówi prezes spółki Marek Siergiej. – Jej podstawowe założenia to walka o nowe rynku zbytu, budowa własnej marki, w oparciu o nowatorskie wyroby, atrakcyjne wizualnie, trwałe i funkcjonalne. Poza tym zaczynają przynosić efekty nasze intensywne działania promocyjno-marketingowe i udział w wielu imprezach targowych na całym świecie.

W lutym spółkę odwiedzili przedstawiciele pięciu zagranicznych kontrahentów. Delegacja z Francji zainteresowana była sterowaną numerycznie, przenośną maszyną MCM, ułatwiającą tworzenie włazów i spawanie framug w wiatrowych wieżach. Jednak największe zainteresowanie potencjalnych partnerów spółki budzą obecnie wózki spawalnicze Promotechu nowej generacji – to głównie z ich powodu w lutym w spółce przebywali przedstawiciele Włoch, Niemiec, Turcji i Ukrainy, zainteresowani dystrybucją tych urządzeń na swoich rynkach.

- To przede wszystkim pokłosie targów w Essen, gdzie nasze urządzenia wzbudziły ogromne zainteresowanie, które teraz przekuwa się na bezpośrednie kontakty i konkretne rozmowy – mówi Andrzej Twarowski, szef marketingu Promotechu. – Tematem numer jeden są wózki spawalnicze – nasi goście uważają, że mają one szereg innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą wprowadzić je na ich rynki, mimo istniejącej tam konkurencji. To nasi przyszli dystrybutorzy, którzy będą prezentowali te urządzenia na lokalnych targach i sprzedawali je.

- Skuteczna recepta na wprowadzenie wyrobu na konkretny rynek to kombinacja produktu o wysokich walorach technicznych i cechach użytkowych oraz dotarcie do końcowego użytkownika z tą wiedzą i przekonanie go o korzyściach jakie przyniesie mu zakup naszych urządzeń – dodaje Andrzej Twarowski.

Dlatego Promotech szczególnie dba o wysoki poziom kompetencji przyszłych dealerów swoich produktów. Podczas wizyt zagraniczni partnerzy przeszli praktyczne szkolenia, prezentujące możliwości nowych wózków na specjalnie przygotowanych stoiskach testowych.

- Wózki wykonują różnego typu spoiny, w położeniu zarówno poziomym, jak i pionowym i w różnych konfiguracjach. Pokazujemy nasze urządzenia w praktycznym zastosowaniu, wszechstronnie przeszkalamy naszych kontrahentów, by potem mogli oni przekazać tę wiedzę swoim zespołom sprzedażowym, co docelowo pomaga nam w skutecznym dotarciu do ostatecznych użytkowników na poszczególnych rynkach – dodaje Andrzej Twarowski.

Inne urządzenia Promotechu, którymi zainteresowani są zagraniczni kontrahenci to m.in. wielkogabarytowe urządzenia do automatyzacji spawania i cięcia, a także ukosowarki do cięcia blach i rur. Mieli oni okazję obejrzeć takie maszyny, zainstalowane w innych podlaskich firmach – portal spawalniczy i PPCM do profilowego cięcia rur w Promostalu oraz słupowysięgnik, zamontowany w Instalu.

- Docelowo chcielibyśmy być obecni na wszystkich rynkach świata, a robimy to sukcesywnie, zyskując doświadczenie w poszczególnych krajach – mówi Andrzej Twarowski.

W tym roku spółka nadal będzie kontynuowała ekspansję targową – w planach ma udział w 10 dużych imprezach na całym świecie, zarówno jako wystawca, jak i za pośrednictwem swoich dystrybutorów. Priorytetem jest wdrażanie produktów pod własną marką. Najbliższa impreza to kwietniowe targi TUBE w Dusseldorfie.

