



O ENCONTRO REALIZADO EM COIMBRA EVIDENCIOU A ENERGIA POSITIVA QUE EXISTE NA RELAÇÃO ENTRE A PORTEPIM E A CROMAX



REUNIÃO DE DISTRIBUIÇÃO CROMAX

BALANÇO AFIRMATIVO

A PORTEPIM FEZ UM BALANÇO “AFIRMATIVO E IMPRESSIVO” DOS TRÊS ANOS DE APOSTA NA MARCA CROMAX. O ENCONTRO COM A REDE DE DISTRIBUIDORES NACIONAIS TEVE UMA ADESÃO A 100% E SERVIU PARA APRESENTAR MUITAS NOVIDADES

POR Jorge Flores

Afirmativo e impressivo”. Albertino Santos, responsável da Portepim, não hesitou na escolla das palavras para descrever o balanço dos primeiros três anos de apostas na marca Cromax. Uma mudança estratégica para uma marca premium de “grande prestígio” e que permitiu conquistar perto de 160 novos clientes. Exemplo da energia positiva na relação entre a Portepim e a Cromax foi o encontro realizado, em Coimbra, com a rede de distribuidores nacionais. “O encontro serviu para fazer um balanço, que não é apenas positivo. É afirmativo e impressivo, dado que os resultados alcançados excederam, em muito, aquilo que eram as previsões mais otimistas há três anos”, garantiu. A adesão a 100% dos distribuidores foi uma mensagem de peso. “É muito importante e significa o compromisso total da rede de distribuição para com a nossa empresa. Significa que os nossos serviços são compreendidos e que a nossa atuação, junto dos distribuidores, é bem aceite. Daí esta adesão massiva de toda a nossa rede de distribuição no país”, acrescentou.

Em apenas três anos, a Portepim conseguiu assegurar a segunda posição no ranking das marcas mais vendidas no mercado. Algo apenas possível graças ao crucial papel “dos distribuidores e total adesão das oficinas de repin-

tura automóvel, que reconheceram a alta qualidade dos produtos da marca Cromax, associado à alta competitividade dos seus preços e tão ou ainda mais importante que estes fatores, reconheceram o ímpar nível do serviço pós-venda prestado em permanência às oficinas e rede de distribuição, pela direção técnica da Portepim SA”, disse Albertino Santos, sublinhando a importância da Portepim e da Carsistema “funcionarem como um grupo”.

SOLUÇÕES CROMAX

Durante os trabalhos, acompanhados pelo Jornal das Oficinas, Virgílio Maia e João Calha, da Axalta Coating Systems Portugal, trataram, respetivamente, de explicar o “conceito e o valor da marca” e de dar a conhecer as “soluções Cromax” aos presentes. Novidades também não faltaram ao evento. Exemplos? O verniz CC6500 High Performance VOC, um produto ideal para quando o profissional dispõe de prazos apertados para a realização do trabalho. De aplicação bastante fácil (bastam duas demãos), garante uma secagem rápida e uma excelente resistência, características que prometem melhorar a produtividade dos serviços. O sistema de Ultra Desempenho Energético também esteve em destaque no encontro de distribuidores da Cromax. Trata-se de um sistema inovador, ca-

paz de obter um “maior rendimento, utilizando menos energia”. Por outras palavras, proporciona tempos mais rápidos dos processos, o que representa mais veículos pintados, funcionando a 60°C, 40°C e mesmo a 20°C.

GESTÃO DIGITAL

Por último, mas não menos importante, o ChromaConnect, uma solução digital e flexível para a gestão de cores. Neste último caso, João Calha fez questão de fazer uma demonstra-

ção, *in loco*, das virtudes do programa. Uma ferramenta que proporciona às oficinas o controlo total sobre todos os aspetos de gestão de cores e inclui: espectrofotómetros para uma medição digital e precisa das cores, ChromaWeb, a base de dados de fórmulas na “nuvem” para resultados sempre atualizados, conexão sem fios a periféricos, como impressoras ou balanças e acesso remoto ao stock da oficina, gestão da secção de pintura e encomendas online, entre outras virtudes. ●

