

Plus de 100 commerciaux ont participé à un stage de perfectionnement de Case IH en Afrique du Sud.

Case IH a organisé pour ses concessionnaires d'Afrique et Moyen-Orient un stage de perfectionnement suivi d'une Journée portes ouvertes qui a attiré plus de 400 visiteurs.

St. Valentin, le jeudi 28 avril 2016

Case IH a récemment organisé un Stage de perfectionnement commercial à destination de plus de 100 commerciaux d'Afrique et du Moyen-Orient. Ce stage de deux semaines s'est déroulé du 5 au 14 avril à Parys, en Afrique du Sud. La première semaine était réservée aux vendeurs d'Afrique du Sud et la seconde à ceux du reste de l'Afrique et du Moyen-Orient.

Ce stage commercial a permis aux participants de bénéficier d'informations directes complètes sur la gamme de produits de Case IH et ses avantages, notamment au travers de comparatifs avec la concurrence. La formation était axée sur les produits et les caractéristiques des différents marchés et clients sur le plan de la vente. Les produits mis en avant ont été, entre autres, les Axial-Flow séries 140 et 240, le Magnum et le Magnum Rowtrac, le Puma, l'Ecolo Tiger et le True Tandem Turbo.

Au cours de la partie pratique, les participants ont eu la possibilité de prendre le volant et de s'essayer à la conduite des tracteurs et moissonneuses-batteuses Case IH. Le tout accompagnés et assistés par les experts en formation commerciale de Case IH. Le constructeur leur a présentés les derniers produits et progrès technologiques et a encouragé questions et échanges liés à la vente.

« Cette formation a offert à nos concessionnaires et à leurs vendeurs une excellente opportunité de mieux connaître la gamme de produits de Case IH et la puissance de la marque sur le terrain », a expliqué Gavin Enright, Responsable de la formation commerciale pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique.

Ce stage de deux semaines s'est clôturé par une Journée portes ouvertes qui a attiré plus de 400 visiteurs venus d'Afrique et du Moyen-Orient.

La formation pratique s'est déroulée sur les 13 000 hectares de la ferme de Cairo, qui appartient à un sous-concessionnaire Case IH du réseau Northmec (le concessionnaire de la marque pour

l'Afrique du Sud), qui est aussi un client important du constructeur dans la région.

Jaap Van der Westhuizen, concessionnaire principal de Cairo Group, a commenté en ces termes la qualité de l'événement et le haut profil de l'organisation : « Je voudrais souligner l'excellent travail fait par l'équipe de formation. Ce sont tous des spécialistes dans leurs domaines respectifs. La passion et la connaissance qu'ils ont des produits sont exceptionnelles ».

« Ce type de formation donne aux vendeurs et aux autres participants une très bonne vision des toutes dernières innovations dont bénéficient les produits, ainsi que de leurs avantages. Nous avons aussi apprécié les comparaisons très pratiques entre Case IH et d'autres produits présents sur le marché », a indiqué Jaap.

« Les machines utilisées pour les parties théorique et pratique de la formation avaient été sélectionnées pour couvrir toute la gamme de l'offre de produits, mais je dois dire que le produit qui s'est le plus démarqué du lot a été le nouveau Magnum Rowtrac à transmission CVT », a dit Jaap. C'est là l'opinion d'un concessionnaire, qui est aussi un gros client de Case IH. « Notre division agricole cultive 13 000 hectares de terres. Nous produisons du soja, du tournesol, du maïs et du sorgho. Nous n'utilisons que des machines Case IH sur l'exploitation car ce sont des produits fiables qui fournissent ce dont les clients ont besoin », a conclu Jaap.

Northmec, qui est le principal concessionnaire sud-africain de la marque, a envoyé 83 personnes au stage de perfectionnement. Jacques Coetzee, Chef de produit Case IH chez Northmec a constaté : « L'événement a été un franc succès et nous en avons tous bien profité. L'équipe de formation de Case IH a été très professionnelle et les formateurs étaient vraiment incollables sur tous les produits Case IH. La formation nous a vraiment permis de bien nous familiariser avec les machines et nous avons assurément amélioré notre connaissance des produits. C'est toujours une très bonne idée d'associer les présentations de machines à une formation pratique qui permet de prendre le volant pour essayer l'équipement, car il est toujours possible qu'il y ait un nouveau commercial qui n'a pas encore conduit de Magnum Rowtrac, de pulvérisateur ou l'impressionnant Quadtrac. »

« La marque Case IH est une marque concurrentielle dans le monde entier. Elle a su se diversifier dans tous les domaines et est compétitive sur tous les plans. Nous avons une offre de produits complète et pouvons assurer aux exploitants que nous avons tout ce qu'il faut pour combler leurs attentes et besoins », a conclu J. Coetzee.

CASE IH s'est fixé pour mission de dépasser les attentes des clients en termes de productivité et de rentabilité, et de leur faciliter le travail en leur proposant des produits novateurs et des services excellents. En Afrique et dans le monde entier.

Communiqués de presse et photos <http://mediacentre.caseiurope.com/>.

Avec plus de 170 ans d'expérience dans le secteur agricole, Case IH est le choix des professionnels. Une gamme large et puissante de tracteurs, de moissonneuses-batteuses et de presses supportée par un réseau mondial de concessionnaires professionnels pour offrir à nos clients des solutions hors pair en matière d'assistance et de performance afin de leur assurer la productivité et l'efficacité nécessaire au 21^{ème} siècle. Pour plus d'informations sur les produits et services Case IH, consultez le site www.caseih.com.

Case IH est une marque de CNH Industrial N.V., un leader mondial dans le secteur des biens d'équipement coté à la bourse de New York (NYSE : CNHI) et sur le « Mercato Telematico Azionario » de la bourse italienne (MI : CNHI). Pour plus d'informations sur CNH Industrial consultez le site www.cnhindustrial.com.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Silvia Kaltofen
Tél. : +43 7435 500 652

Case IH Spécialiste de la communication Afrique & Moyen-Orient

E-mail : silvia.kaltofen@cnhind.com
www.caseih.com