

Марко Луци: ръководител на експортния отдел на TecnoKar Trailers:



Италианският производител на ремаркета TecnoKar Trailers вече е представен и в България от българската фирма Техно – Трейлърс ООД. Какви са плановите и намеренията на италианския производител?

Качествените продукти винаги се приемат добре

– Г-н Луци, моля, представете се накратко?

– Казвам се Марко Луци и ръководя отдела за износ в италианския производител на ремаркета – TecnoKar Trailers srl. Имам дългогодишен опит в транспортната индустрия и страст към предоставянето на висококачествени решения. Развълнуван да подпомогна навлизането ни на българския пазар заедно с нашия уважаван нов дистрибутор – компанията Техно-Трейлърс ООД.

– TecnoKar Trailers е лидер на пазара в Италия, но какво очаквате като резултати в България?

– С разширяването на дейността ни в България очакваме да установим силно присъствие, като предлагаме индивидуални решения, които са съобразени с уникалните изисквания на българската транспортна индустрия. Въпреки че Италия остава нашата крепост, ние се стремим да разширим този успех и да постигнем значителен пазарен дял и в България. Оптимистично

настроени сме да направим значителен пробив и да се превърнем в предпочитан избор за тези български превозвачи, които търсят съвършенство и персонализация на своите превозни средства.

– Какви продукти и иновации планирате да предложите?

– Плановете ни за България включват въвеждането на редица иновативни продукти, които използват най-съвременни технологии и се придържат към нашите отличителни стандарти за качество и адаптивност. Тези иновации ще покажат нашия ангажимент да отговорим на разнообразните нужди на българските превозвачи, да повишим ефективността и да поставим нови критерии на пазара.

– Кои са най-силните страни от вашето предложение към българските превозвачи?

– Нашата оферта към българските превозвачи се основава на възможността ни да предоставяме силно персонализирани решения. Специализирани сме в създаването на превозни средства, точно съобразени с индивидуалните нужди, като гарантираме максимална ефективност, надеждност и производителност.

– Тази оферта включва ли и самосвали?

– Нашите здрави, висококачествени превозни средства, включително самосвалните надстройки с марка Emilcamion, са проектирани да издържат на тежка експлоатация и да постигат отлични резултати. Те също ще бъдат част от комплексното ни предложение за българския пазар.

– Как планирате да работите на българския пазар – директно или с български партньори?

– В подхода си към българския пазар значително ценим сътрудничеството и партньорството. Макар че планираме да работим в тясно сътрудничество с местни български партньори като Техно-Трейлърс ООД и сервиси, ние също така ще се стремим да установим и директни отношения с клиентите, за да разберем по-добре техните нужди и да предложим индивидуални решения.

– Как ще организирате гаранционното и следпродажбеното обслужване?

– Работим за създаване на мрежа от сертифицирани сервизни партньори в България. Вече имаме избрани такива, но ще отнеме малко време за допълнително обучение. Нашите оторизирани сервиси са обучени и оборудвани да се справят с проблемите, свързани с гаранцията, и да осигуряват текущата поддръжка на нашите автомобили, като гарантират постоянна ефективност и удовлетвореност на клиентите ни.

– Къде клиентите могат да видят продукцията ви?

– В момента клиентите, които се интересуват от това да видят нашите усъвършенствани производствени процеси, могат да посетят нашите съоръжения в Сполето (PG), Италия. Нашите модерни производствени единици отразяват ангажимента ни към високи постижения, технологични иновации и спазване на строги стандарти за качество. Тъй като редовно участваме в излож-



ния и в чужбина, планираме да участваме и в някои от местните технически панаири.

– Какви са вашите срокове и условия за доставка?

– Гордеем с бързите си срокове за доставка, най-често в рамките на около три месеца за стандартни поръчки. Условиата ни са гъвкави и съобразени с нуждите на нашите клиенти.

– Кога планирате да започнете активното си присъствие на българския пазар?

– Активно се подготвяме да заявим присъствието си на българския пазар. Плановете ни включват стратегическо разгръщане и се стремим да започнем активната си дейност през следващите месеци. Нашият специализиран екип е готов да установи здрави взаимоотношения и да предостави несравними решения на българските превозвачи, които оценяват качествените продукти.

Марко Луци: Надяваме се да се станем предпочитан партньор за тези български превозвачи, които търсят съвършенство и персонализация на своите превозни средства

