**Giustetti: “Cuando uno vende una máquina, vende una relación para toda la vida”**

*New Holland Agriculture Argentina se prepara para ser parte de Expoagro Digital edición YPF Agro, con un amplio porfolio de productos y ofertas, haciendo hincapié en sus tractores.*

El COVID-19 no fue un impedimento para que New Holland Agriculture Argentina haya tenido una excelente performance de venta durante este año. Antes de la llegada del coronavirus y durante la pandemia han logrado llevar la mayor cantidad de productos al mercado y a sus clientes. “**Esto nos permitió terminar al cierre de este semestre prácticamente como número uno en tractores**, y la verdad que hemos tenido una performance muy importante”, resaltó Juan Giustetti, director comercial de la compañía, y argumentó: “Esto es producto del porfolio que tenemos, de nuestra red de concesionarios y de la confianza que depositan nuestros clientes en nosotros”.

En sintonía con el vínculo que mantiene New Holland Agriculture con sus comparadores, el ejecutivo fue claro y contundente: “**Cuando uno vende máquina, vende una relación con el cliente porque no termina en el momento de la venta, sino que sigue durante toda la vida útil del producto**, y lógicamente se renueva cada vez que vuelven a comprar”. En este sentido, **para la marca es vital que los productos no paren,** tengan una respuesta inmediata cuando sea necesario y esto hace que después la confianza se renueve año a tras año hasta incluso incorporar más máquinas para cada uno de los clientes. “**Uno siempre tiene que honrar las relaciones de la mejor manera**, haciendo que el producto en este caso no falle y tenga siempre el servicio que necesita”, agregó.

Como ya es tradicional, y palpitando lo que será Expoagro Digital edición YPF Agro el próximo 9 y 10 de septiembre, **New Holland Agriculture Argentina** será una vez más el **tractor oficial** de la megamuestra. “**Es un placer y un orgullo,** y eso nos compromete a tener que llevar permanentemente nuevas incorporaciones a la familia de tractores como hicimos en Expoagro en marzo, adonde llevamos la línea de productos T9, el tractor más potente del mercado argentino”, expresó el gerente comercial, y agregó: “Lo mismo haremos en Expoagro Digital, compartiendo toda la línea de productos que vamos a tener en el mercado argentino. Sobre todo, **dándole foco al producto nacional**, a los productos que hacemos en nuestra fábrica de Córdoba: el T5, T6 130, y más a la familia T7”.

**La importancia de la posventa**

Un aspecto que destacan en New Holland Agriculture **es la calidad técnica y de atención del servicio de posventa**. “Hemos implementado un proceso tanto para repuestos como para servicios, monitoreando al cliente durante la reparación, y el cliente tiene además un permanente contacto con los jefes de servicio”.

Lo mismo ocurre en repuestos. **Monitorean cuál es el consumo del cliente para anticiparse a su necesidad de compra** y ofrecerle condiciones financieras especiales para que pueda satisfacer todas sus necesidades.

En esta etapa también cumple un rol importante la capacitación. Tan es así que Giustetti agregó: “**Nos interesa que a través de la posventa el cliente se capacite**, no solo que repare con nosotros y tenga un buen servicio, sino que sepa mucho más del producto”. De acuerdo a su mirada, en la medida que en la posventa capacitan al comprador, le permite al cliente aprovechar muchísimo más todas las bondades del producto y hacer tareas preventivas o mantenimiento preventivo que ahorran tiempos y costos para el cliente también.

**“Volver a vernos”**

Así como New Holland Agriculture confía en la muestra que se realiza en San Nicolás, también considera que Expoagro Digital “será un éxito”. Giustetti aseguró que en esta época de pandemia “también nos dimos cuenta **de que las herramientas digitales son nuestras amigas**. **Nuestros clientes y concesionarios han aprendido a usarlas** un poco a la fuerza, con voluntad, y por necesidad. Nos dimos cuenta de que la conectividad digital, vernos a través de tablets, computadoras, teléfonos, sirve y es una forma también de estar más cerca”.

Por último, y preparándose para ser parte de la Capital Digital de los Agronegocios, con sus productos y ofertas exclusivas, el director comercial de New Holland Agriculture expresó: “En este año en el que estuvimos tan distanciados, volver a vernos en un evento, aunque sea digital que es lo podemos hacer ahora, es súper importante. Siempre el productor, el cliente, está ávido de ver nuevas presentaciones de productos y tecnologías. **Sin lugar a dudas va a tener una afluencia de público virtual muy importante y nosotros vamos a acompañar a Expoagro porque en esto, como tractor oficial, vamos siempre de la mano y consideramos que va a ser un éxito**”.

Más información en: <https://www.expoagro.com.ar/expoagrodigital/>