

ESPECIALISTA EM FERRAMENTAS ESPECIAIS

|| Já com mais de 10 anos de experiência no mercado, a Maxolit tornou-se por direito próprio uma referência no mercado em Portugal quando o tema é ferramenta, sobretudo especial, para o sector automóvel



|| Se existe empresa em Portugal que tem na ferramenta especial um dos seus pontos fortes, sem dúvida que a Maxolit é uma delas



Foi em 2001 que a Maxolit apareceu no mercado. Três sócios com quotas iguais (na altura eram quatro), decidiram abraçar um novo projecto que tinha um objectivo muito bem definido: especialização em ferramenta especial para o sector automóvel. "Quase em exclusivo que optámos por vender ferramenta especial. Sabíamos que era um risco, pois é uma ferramenta que não se vende todos os dias e que o cliente só compra quando precisa mesmo dela", recorda Artur Tomás, Director Comercial da Maxolit, que mesmo assim reconhece que foi uma boa aposta pois "actualmente quando algum mecânico pensa em

ferramenta especial normalmente é de nós que se lembra em primeiro lugar".

Sempre forçando na sua especialidade ao longo dos anos, a Maxolit foi adicionando outros produtos de consumo oficial, como é o caso dos produtos químicos e outros que "nos permitem estar em constante contacto com a oficina e assim fomentar a rotação comercial". Para além da Govoni e ProAxo, marcas de ferramenta especial, a Maxolit representa outras importantes marcas como a KS Tools, Spanjaard, Nexus, Keepower, Bahco, Portasol, Loctite, Teroson, Norton, entre outras.

"Todas as marcas e representações permitiram também um crescimento da nossa empresa, mas para nós houve sempre uma aposta muito clara em produtos da máxima qualidade", revela Artur Tomás, acrescentando que "existem muitas marcas para este tipo de produtos mas poucas fábricas a produzi-los. O que procuramos sempre foi ter o produto da fábrica, pois isso permite-nos desenvolver estas marcas e ter uma vantagem face à concorrência".

Esta estratégia tem dado os seus frutos já que em alguns destes produtos "somos dos principais fornecedores em Portugal dentro do sector automóvel" afirma o mesmo responsável.

Uma das áreas onde a Maxolit se sente particularmente à vontade é na componente comercial. A Maxolit encarrega-se de efectuar as vendas directamente ao cliente, fazendo-o em toda a zona norte até Leiria, recorrendo depois a distribuidores, revendedores e comissionistas, com uma estratégia clara e bem definida. "Não queremos sobrecarregar o mercado, evitando que exista concorrência nos nossos próprios produtos" afirma Artur Tomás, que conta com mais seis pessoas na Maxolit, sendo ao todo quatro os comerciais que estão no terreno.

Tendo uma equipa mais pequena actualmente, 2010 foi para a Maxolit o melhor ano de sempre e em que a produtividade foi maior, sendo diversas as razões para tal facto. A maior gama de produtos, os anos de experiência no mercado e o lançamento constante de novidades são alguns dos factores que "levam a que a Maxolit seja procurada no mercado por parte dos clientes. Muitos fornecedores já nos procuram também para sermos nós" assegura Artur Tomás. Outra das grandes apostas da Maxolit é a presença em feiras e exposições do sector, quer como visitante quer como expositor, sendo esta uma forma de marcar uma forte

presença no mercado, mas também potenciar novos contactos e novos produtos. "Uma feira é uma oportunidade de mostrar tudo aquilo que temos, que felizmente nos tem trazido grandes vantagens. As pessoas conhecem-nos bem em parte devido às feiras e exposições em que estamos presentes" garante o responsável da empresa.

Logisticamente a Maxolit possui a sua sede e armazém em Gulpihares, no qual existe uma grande sala de exposição, onde a empresa consegue mostrar grande parte da sua gama de produtos.

"Todas as semanas temos sempre uma novidade para o cliente. Faz parte da nossa forma de estar no mercado e nos poderemos diferenciar da concorrência" afirma Artur Tomás, que assegura que a principal dificuldade neste sector "não é a venda é a cobrança. A crise oficial é grande e isso obriga o vendedor a ter que pensar bem a quem deve vender". Maior atenção ao cliente, cuidado na venda e rigor nos recebimentos são aspectos que a Maxolit não quer abdicar, pelo que "todos os novos clientes que entram recebemos a pronto pagamento. É uma nova abordagem que será cada vez mais a nossa prática", conclui Artur Tomás.

|| FICHA TÉCNICA

Maxolit

Sede: Rua Quinta da Pala
Vereda 3, N.º29 – Gulpihares
4405-625 Vila Nova de Gaia

Director Comercial: Artur Tomás

Telefone: 227 538 007

Fax: 227 538 009

E-mail: maxolit@iol.pt

Internet: www.maxolit.com