



PARCERIA UNE IMPEXTROM E CARTRACK PARA BENEFÍCIO DOS CLIENTES

Agente de telecomunicações em Ponte de Lima e no Alto Minho, a Impextrom trabalha com as principais marcas do país e um dos produtos na carteira de oferta é o equipamento de GPS para gestão de frotas. No entanto, começaram a surgir algumas queixas de que os equipamentos que estavam a ser fornecidos não preenchiam todos os requisitos necessários. Foi esse o feedback que Carlos Marques, comercial da Impextrom, foi recebendo dos clientes. Havia, então, que encontrar uma solução.

“Precisávamos de uma solução que oferecesse melhores garantias, não o melhor preço”, explica Carlos Marques. Na pesquisa de mercado que fez e já conhecendo pessoas que trabalhavam com o sistema, a escolha acabou por ser óbvia: a Cartrack. “A imagem que tem no mercado, a plataforma intuitiva que disponibiliza, bem como a fiabilidade do serviço de assistência” são as características do serviço Cartrack que dão as garantias que os clientes da Impextrom precisavam. Com uma outra vantagem, a possibilidade de acompanhar os clientes que precisam de circular noutros países da Europa.

Há pouco mais de um ano, fechou-se assim uma parceria entre a Cartrack e a Impextrom, que permite que os clientes deste agente de telecomunicações possam ter acesso a um serviço em condições vantajosas.

OBJETIVOS AMBICIOSOS

A boa receptividade junto dos clientes tem sido de tal forma que, passado pouco mais de um ano, já foi possível fechar mais de uma dezena de contratos com várias dezenas de viaturas cobertas pelo serviço da Cartrack.

Entre os vários clientes da Impextrom que têm adquirido o serviço da Cartrack encontram-se transportadoras com várias viaturas e que precisam de um serviço completo, até transportadoras que só precisam de um serviço de localização.

Para os clientes da Impextrom há a grande vantagem de não terem dois fornecedores diferentes, um para as telecomunicações e outro para a geolocalização. “É certo que se trata de mais uma mensalidade, mas os clientes têm noção de que essa mensalidade vai permitir poupar combustível, saber sempre onde estão as viaturas e recuperá-las em caso de furto. Conseguem, assim, gerir melhor os recursos”, explica Carlos Marques.

Argumentos fortes que permitem traçar objetivos ambiciosos para o futuro. Carlos Marques traçou como meta alcançar os 50 clientes até ao final do ano, ciente de que a parceira entre a Impextrom e a Cartrack tem “muito potencial”.



“A imagem que tem no mercado, a plataforma intuitiva que disponibiliza, bem como a fiabilidade do serviço de assistência” são as características do serviço Cartrack que dão as garantias que os clientes da Impextrom precisavam.