

Argo Tractors

„Gemeinsam mehr erreichen“

Händlertagung informiert 60 Vertriebspartner mit Theorie- und Praxisthemenblöcken



Den 60 anwesenden Vertriebspartnern wurde unter anderem das neue Vertriebskonzept der McCormick Competence Center und der Landini-Traktorenzentren vorgestellt.

Unter dem Motto „Gemeinsam mehr erreichen“ präsentierte die Argo GmbH Anfang Juli im Rahmen der Händlertagung mit rund 60 anwesenden Vertriebspartnern neue Produkte und Strategien für den gemeinsamen Weg in die Zukunft. Zu Beginn der Veranstaltung, die in einen Theorie- und einen Praxis-Themenblock gegliedert war, begrüßte Geschäftsführer Günter Ordnung die Gäste in einem Tagungshotel im mittelfränkischen Neuendettelsau. Im weiteren Verlauf des Vormittags lag dann der Fokus auf Marketing- und Vertriebsthemen. So wurde unter anderem das neue Vertriebskonzept der McCormick Competence Center und der Landini-Traktorenzentren vorgestellt, das in den kommenden Jahren weiter forciert werden soll. Dabei handelt es sich jeweils um eigenständige Händler, die sich regional zu einem Händlerverbund zusammenschließen, um den Kunden bestmöglichen Vor- Ort-Service bieten zu können. Mit dem McCormick Competence Center Nord in Niedersachsen hat Argo Anfang Mai bereits das erste Pilotprojekt in diesem Bereich gestartet. Ebenfalls informierten Gastredner der Argo-Partnerfirmen geo-konzept, Granit Parts und De Lage Landen über maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Precision Farming, Ersatzteilversorgung und Finanzierung. Für das Nachmittagsprogramm ging es dann in die Landmaschinenschule Triesdorf, in deren Räumlichkeiten technische Schulungsinhalte vermittelt und neue Traktorenmodelle vorgestellt wurden. Neben einer technischen Einweisung erhielten alle anwesenden Vertriebspartner die Möglichkeit, die Traktoren selbst zu fahren und zu testen.