

Massimo Gentile asume la dirección comercial de la empresa en nuestro país

## Baxol Estrena nueva filial en España, con sede en Barcelona

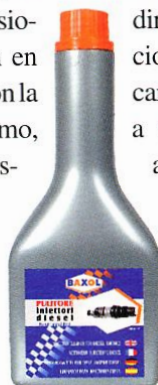
**B**axol Ibérica es la denominación de una nueva sociedad recientemente constituida, filial de Baxol, fabricante de origen alemán pero con sede actualmente en la localidad italiana de Castagnole delle Lanze, al norte de Turín. La firma matriz produce y comercializa productos químicos para el automóvil y la industria, y se presenta en el mercado español con una cartera de casi un centenar de artículos diferentes, que incluyen aditivos, desengrasantes, productos de limpieza y accesorios.



Baxol pertenece a un grupo industrial italiano presente en nuestro mercado desde hace más de dos décadas. En Alemania, de donde es originaria la marca, se trata de una enseña identificada con productos de alta gama para el automóvil. En España, los distribuidores de Baxol Ibérica, que han empezado ya a ser nombrados, atenderán diferentes segmentos de mercado (automóvil, motocicletas, náutica, etc.).

Al frente de la filial española de Baxol se encuentra Massimo Gentile como director comercial, profesional que antes de su incorporación a la compañía ha desarrollado labores profesionales en el sector de automoción en firmas relacionadas con la electrónica de consumo, como Cobra Ibérica (sistemas de alarma para el automóvil), donde desempeñó el cargo de director comercial, y Unicars, en la que gestionó el desarrollo de una red comercial para el sur de Europa.

La sede de Baxol Ibérica se encuentra en Barcelona, en la calle Sabino Arana nº 32. Según Gentile, la filosofía de distribución de la marca en el mercado español "será totalmente estricta con una norma fundamental, el respeto a los canales de distribución, y aplicaremos una fuerte política de marca, con una gran implicación en el mundo de la competición automovilística".



Limpiador de inyectores diésel de la firma.

En este sentido, la marca sponsoriza esta temporada competiciones de prestigio, como la Porsche Cup, para complementar su esfuerzo comercial, dirigido básicamente a tiendas tradicionales de recambios. Gentile destaca la venta de los productos Baxol a través de grandes superficies, autocentros y grupos de distribución, para centrarse en recambistas locales que cubran las distintas áreas geográficas del territorio español.

Como valores diferenciales de Baxol, el director comercial de Baxol Ibérica alaba la calidad de sus productos y su precio competitivo. Asegura que el mensaje a su red de distribución incidirá en este argumento: "Si demuestras la calidad, la gente no regatea tanto en la cuestión del precio. Nos preocuparemos para que nuestros distribuidores enseñen a los clientes la diferencia de calidad del producto", añade Massimo Gentile.

La empresa cuenta con dos sucursales en Estados Unidos para la gestión de compras

## Turbair Motores Garantiza la disponibilidad de piezas de transmisión automática en 48 horas

**E**l especialista en reparación de transmisiones automáticas Turbair Motores S.A. ha conseguido reducir los tiempos de disponibilidad de las piezas, gracias a diversos acuerdos con compañías aéreas -tanto en líneas de transporte como de pasajeros-.

Según explica el director de operaciones de la empresa en España, Julio Sotos García, "es una de las prin-

cipales ventajas que presentamos frente a nuestros competidores", ya que la disponibilidad de piezas, una vez localizadas requiere, según sus estimaciones, un plazo medio de 7 u 8 días.

Turbair Motores ofrece a los talleres un servicio integral, recogiendo la transmisión averiada en el establecimiento, bien mediante una de las tres furgonetas de reparto con las que cuen-

ta, o bien mediante un servicio de mensajería. La reparación está garantizada por un año. Además, Turbair Motores atiende consultas de cualquier taller, cliente o no, que precise información específica de un mercado y se plantea, de cara al futuro, la posibilidad de realizar cursos de formación para la especialización en reparación de este tipo de cambios.