

## **Depoimentos M&T Expo 2015**

### **Luiz Lemos – gerente de negócios da Atlas Copco**

“Temos a oportunidade de receber na feira vários clientes. A M&T Expo tem se transformado nos últimos anos em mais do que uma vitrine de produtos, ou seja, numa oportunidade de fazer negócios. Neste ano não foi diferente. Apesar da crise, o que vimos aqui foi uma carga de otimismo bastante grande; acreditamos que a situação deve melhorar em pouco tempo e procuramos deixar claro que a Atlas Copco está preparada para o retorno do crescimento. Em termos de público, surpreendemo-nos positivamente, já que o estande está sempre cheio”

### **Ivan Reginatto – gerente de marketing da Bomag Marini**

“A M&T Expo foi muito interessante. Ela atraiu um público bastante seletivo e que veio determinado a fazer negócios, surpreendendo até as nossas melhores expectativas. Notamos que os visitantes não vieram só conhecer as máquinas, mas fazer negócios. Nesse sentido, ela é um divisor de águas entre um início do ano e o segundo semestre, trazendo boas perspectivas para o nosso mercado. Está levantando bastante nossa expectativa, nossa intenção de negócios e teremos de repensar, inclusive, nossa programação de produção. Vamos ter de rever um segundo semestre mais positivo do que o primeiro”.

### **Célio Camara – coordenador técnico da Beka**

“A nossa participação na M&T Expo foi bem positiva, porque foram prospectados bons negócios e temos a expectativa de fecharmos vendas futuras. Houve ainda uma boa receptividade do público visitante e também de nossos clientes, que tiveram a oportunidade de conferir alguns lançamentos em nosso estande”.

### **Roque Reis - vice-presidente da Case Construction Equipment para a América Latina**

“A M&T Expo superou as expectativas. Em termos de público foi proveitoso. O evento ajuda bastante a fazer conexões com clientes e conhecidos. Também a feira foi muito boa para vermos como está o mercado”.

### **Suely Agostinho - diretora de assuntos corporativos da Caterpillar Brasil**

“Na M&T Expo, quisemos mostrar inovações que as pessoas não estão acostumadas a ver, que ajudam o cliente a monitorar a obra, como a tecnologia embarcada. Eles aprendem a usar e se surpreendem com os recursos disponíveis. Afinal, a tecnologia atual controla a produção, faz o nivelamento de terreno, detecta o nível de compactação etc. E as pessoas se interessam quando você começa a explicar, podendo surgir negócios, como de fato aconteceu.”

### **Luiz Marcelo Tegen – presidente da Ciber**

“A M&T Expo é sempre uma feira muito importante para nós. Este ano trouxemos onze produtos, sendo quatro lançamentos. Apesar do quadro atual da economia, conseguimos fazer vários contatos de negócios. Quanto ao público, a feira nos surpreendeu mais uma vez; recebemos profissionais de praticamente todos os estados do Brasil, bem como de quase todos os países da América Latina e alguns da América Central”.

### **Michel Geraissate, diretor geral da Comingersoll**

“Nosso principal objetivo na M&T Expo foi a divulgação de nossas novas marcas que passamos a representar e distribuir no começo deste ano. Tivemos ainda a presença de um público qualificado em nosso stand, onde conseguimos vender todas as três máquinas que trouxemos para a feira, e temos grandes expectativas de negócios no pós-feira”.

### **Luís Mamede - diretor executivo da HLT**

“A M&T Expo nos surpreendeu positivamente, porque pelo momento difícil que vem atravessando este setor no País, tivemos muitos visitantes do Brasil inteiro e também do exterior. Esperamos fechar negócios futuros, porque trabalhamos com equipamentos para infraestrutura pesada, que envolve projetos de metrô, portos, ferrovias, e fizemos ótimos contatos nesse sentido”.

**Nei Hamilton Martins - diretor comercial da JCB**

“A JCB vendeu cinco unidades nos três primeiros dias de feira. Temos expectativa, que a M&T Expo continue a gerar negócios na próxima semana. Recebemos visitantes de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais”.

**Roberto Marques, diretor de vendas da John Deere Construção e Florestal**

“A participação da John Deere na M&T Expo tem duas grandes finalidades, que estão sendo bem cumpridas: uma delas é de cunho comercial, ou seja, aproveitar a feira para realizar negócios. A outra é corporativa para mostrar a evolução da John Deere no Brasil. Vivemos atualmente um momento muito diferente de quando iniciamos a operação no país - 2 anos e meio a 3 anos atrás. Tivemos uma expansão bastante grande, por isso é uma oportunidade para mostrar nossa consolidação. Em relação aos negócios, considerando a situação atual da economia e as incertezas, estamos vivenciando um momento bastante positivo na feira”.

**Sussumu Ueno – presidente da Komatsu**

“A M&T Expo é maior do que eu esperava e estamos recebendo um público crescente e qualificado, formado, principalmente, por profissionais da construção do Brasil”.

**Ricardo Gravena - área de marketing da LDA**

“A M&T Expo foi muito positiva em questões de negócios e também em relação ao expressivo público qualificado, o que acabou gerando várias propostas de compras. A expectativa é de fecharmos, pelo menos, 30% delas no pós-feira”.

**Guilherme Zurita – gerente comercial da Liebherr**

“A M&T Expo está sendo boa. O momento está um pouco turbulento, mas a feira está sendo interessante. Temos recebido, em nosso estande, muitos clientes do Brasil e, também, do exterior. E temos conversando muito para saber como estão as expectativas e perspectivas em relação à negócios nas áreas em que atuamos”.

**Graciele Klein da Silva – área de marketing da Lintec-Ixon**

“A novidade que trouxemos para a feira foi a usina de asfalto gravimétrica que foi uma grande atração, tanto que vendemos algumas unidades. Recebemos em nosso estande muitos visitantes da América Latina, em especial, de países como Colômbia, Argentina e Bolívia”.

**Luciano Dias – vice-presidente de vendas da Manitowoc**

“A M&T Expo nos surpreendeu. Acabamos comercializando todos os equipamentos em exposição. Mesmo com baixa demanda pela atual da conjuntura econômica, a feira mostrou que está na contramão do mercado por isso foi muito bom participar desta edição. Mais uma vez, o público foi muito bom, bem diversificado, incluindo profissionais das áreas de locação, construção, óleo e gás e de estaleiros do Brasil e de outros países da América do Sul. Estamos muito contentes com o desempenho na feira”.

**Paula Araújo – gerente de marketing da New Holland Construction para América Latina**

“A M&T Expo tem nos surpreendido. Estamos com um estande bastante interessante, com um movimento crescente a cada dia. Percebemos que o público está mais qualificado, os clientes estão mais focados e, com isso, os negócios estão mais concretos. Recebemos muitos clientes do exterior”.

**Jeverson de Azevedo - supervisor do departamento comercial e serviços da Novak Gouveia**

“Esperamos aumentar os nossos clientes com a participação na M&T Expo, e tivemos a oportunidade de mostrar nosso portfólio de serviços, que é bem amplo, além do fortalecimento da empresa no mercado”.

**Rodrigo Satiro - diretor da Putzmeister**

“Consideramos esta edição da M&T Expo bem estruturada e organizada. Recebemos muitos visitantes da América do Sul, em especial da Argentina, Paraguai, Bolívia e Chile. Temos a expectativa de concretizar vendas no pós-feira.”

**José Carlos Romanelli, presidente da Romanelli**

A M&T Expo superou nossas expectativas pela movimentação e os negócios que acabaram sendo fechados. O público que visitou nosso estande era altamente qualificado, com a presença de diretores de empresa e da área engenharia. A M&T Expo é importante também em termos de mercado externo, já que recebemos profissionais da América do Sul”.

**Carla Lopes – gerente de marketing América Latina da SSAB**

“O nosso objetivo na M&T Expo é mais institucional, ou seja, divulgar nossas marcas, fortalecer nosso relacionamento com os nossos clientes, assim como abrir novas oportunidades para realizações de negócios futuros”.

**Yasuaki Kishimoto - diretor de Vendas e Suporte Técnico da Tadano**

“Essa foi nossa primeira participação na M&T Expo. E o evento foi muito bom e importante para a visibilidade de nossa marca. Acreditamos na geração de negócios no pós-feira”.

**Françoise Jourdan - presidente da Terex Latin America**

“A M&T 2015 é um bom momento de incentivo ao mercado, de encontrar o comprador e a concorrência; e para tentar fazer alguma previsão para os próximos meses”.

**Thomas Harling Pereira – diretor comercial da Thorco**

“Nós realizamos muitos negócios na M&T Expo, superando nossas expectativas. Sabemos que o mercado de máquinas para construção está em crise, mas a feira acabou sendo muito interessante para vendas, e tivemos um expressivo número de visitantes em nosso estande”.

**Babilton Cardoso – gerente de equipamentos rodoviários da Volvo Construction Equipment**

“A M&T Expo superou nossas expectativas e gerou muitas oportunidades de negócios. O país passa por um momento mais delicado, porém a feira mostrou que as empresas estão tendo uma postura mais positivas e os resultados têm sido bons. A frequência de visitação também foi boa, nossos clientes têm sido muito receptivos à feira, mostrando que a indústria, apesar de passar por um momento delicado, segue ainda forte no Brasil. Além de visitantes do Brasil, também recebemos clientes do Chile, do México, do Paraguai. Então, a frequência também nos surpreendeu”.

**Roberto Martinez, diretor da Wacker Neuson**

“Apesar do momento econômico, a qualidade dos participantes desta edição da M&T Expo foi muito boa. Quem esteve no pavilhão de exposições estava procurando novas tecnologias e inovações. A feira contribui no sentido de expor nossos produtos e tecnologias, atraindo muitos prestadores de serviços, locadores e clientes usuários dos equipamentos. E isso, no final, se reverte em vendas”.

**Tiago Wolf - diretor da Wolf**

“No contexto geral, a M&T Expo foi muito importante, porque tivemos a oportunidade conhecer novos clientes, e temos grandes expectativas numa retomada de crescimento do mercado. Fizemos muitos contatos interessantes, o que trouxe várias opções de cases e projetos em negociação, e estamos bastante otimistas”.

**Sam Shang – diretor geral da XCMG**

“Nossa participação na M&T Expo superou em muito as nossas expectativas. O resultado é que vendemos 45 máquinas, e ainda temos pela frente o período de pós-venda que deverá demandar novos fechamentos de negócios.”