

NewsLetter

- 1 Final Copa Súper Bosch 2010.
- 2 Visita Carlos Lourenco
- 3 **NUEVA** caldera de acero a gas / gasóleo
- 4 Ahorro de agua con Bosch
- 5 Entrevista a cliente
- 6 Convención de ventas 2010
- 7 Experiencia Lyda Moreno

Bosch Termotecnología Colombia / Edición 03 / 2010



BOSCH

Innovación para tu vida

Final Súper Copa Bosch 2010

El día 17 de Junio de 2010 se llevo a cabo la final de la Súper Copa Bosch 2010 en la ciudad de Bogotá, dos partidos vibrantes en los que se disputaron el tercero y cuarto puesto dejando como resultado al equipo de Bosch ST en el tercer lugar y en el cuarto lugar al equipo de Aribuk 2.

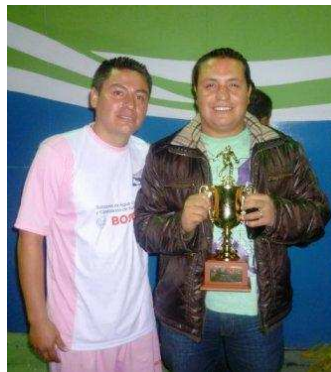
Tan intensos fueron los dos partidos que la final se resolvió por penaltis dejando a el equipo de AYP Servitec como el campeón de la copa y a el equipo de Copointec como subcampeón.

Después de tan emocionantes momentos se realizó la entrega de las medallas de Campeón, Subcampeón y tercer puesto, con ellas se entregaron los premios: Campeón: trofeo y en bonos de Arturo calle por la suma de \$ 250.000 cada uno, subcampeón: en bonos de Adidas por la suma de \$ 100.000 cada uno y al tercer lugar en bonos de Sodexo por la suma de \$ 50.000 cada uno.

Como buenos colombianos no podía faltar el festejo y emocion de esta gran actividad de integración, en donde

compartimos una vez más con mucha alegría.

Nuevamente muchas gracias a todos y cada uno de los miembros de los equipos por su participación en convocatoria de esta copa, fue un placer Compartir como una gran familia.



Editorial

**Caros compañeros
(léase como clientes,
amigos, respectivos
equipos y familias)**



Pues ya llegamos a la tercera edición (pareciera que apenas empezamos) de este "noticiero" Bosch Termotecnología en Colombia, que tanta demananda ha presentado. De regreso al buen tiempo (si por que la época de lluvias se extendió bastante) les traemos novedades en una edición más orientada hacia la gente Bosch (equipo, visitantes, clientes, etc.). A los que no estuvieron presentes o a los que ya se olvidaran, les presentamos un resumen sobre la Final de la Súper Copa Bosch, al más alto nivel competitivo, yo diría, arriba del mundial de Sur África, con la final apenas decidida después de la marcación de los últimos penaltis. En esta edición y esperamos que en todas las siguientes, les traemos el relato de la experiencia de clientes Bosch, en voz propia, seguimos con la entrevista de un colaborador del equipo Bosch Termotecnología en Colombia: esta vez el según (o mejor dicho la segunda) persona que tiene más tiempo en la compañía, Lyda Moreno. No sin antes les comentamos sobre la segunda convención de ventas Termotecnología, de un equipo creciente, esta vez en Bogotá. Pero como sería raro no tener novedades de producto, les presentamos también en este número, las nuevas calderas presurizadas de piso en acero que como verán presentan altas eficiencias, mismo en altitud, a una relación costo / beneficio bastante competitiva.

Esperamos que esta versión les encuentre con fuerza renovadas, después de las cortas vacaciones que todos suelen tener en los meses de Junio / Julio en Colombia.

Saludos Cordiales para todos.

Ricardo Figueira

Visita Carlos Lourenco



En el mes de Junio nos visito el señor Carlos Lourenco quien forma parte del equipo internacional de capacitación y soporte técnico de calentadores y calderas murales de la planta de Portugal.

Durante cuatro días compartió de su experiencia y conocimiento con el departamento de post venta. Desarrollando pruebas y realizando visitas en terreno para conocer más sobre el mercado colombiano. Por que cada día en Bosch trabajamos por la calidad y seguridad de nuestros equipos, ofreciendo de esta manera un excelente servicio post venta.

En su vista comento que Colombia es uno de los países de sur america que más le ha atraído, por la diversidad en clima, gastronomía y mujeres hermosas. Cada día que pasó en Colombia se sintió como en casa, fascinado de los sitios turísticos que pudo visitar durante su estadía, de los restaurantes, del folclor, de la amabilidad del colombiano, dejando claro que regresará a nuestro país.

Nueva Caldera de acero a gas / gásoleo

Ahora el mercado Colombiano puede contar y apostar por Buderus y su equipo de alta tecnología si planifica instalaciones grandes y complejas.

Con las nuevas referencias SK645 y SK745 ofrecen ahorro energético y es económico. La caldera Buderus de acero de baja temperatura satisface grandes demandas, dado que puede ser

utilizada en instalaciones industriales e incluso en instalaciones en cascada.



Además de la elección de combustible (Diesel o gas) ofrecemos un amplio rango de potencias, que van desde 120 Kw - 600 Kw - 730 Kw - 1200 Kw, para obtener máximo confort, las calderas son perfectamente compatibles con los acumuladores de agua caliente sanitaria de la marca Buderus.



Los principales beneficios de este producto están en: máxima eficiencia, no requiere caudal mínimo, óptima flexibilidad gracias al funcionamiento con Diesel o gas, excelente relación costo beneficio, entre otras hacen de nuestra caldera de acero un excelente producto.

Ahorro de agua con Bosch

En 1973 se realizó el primer boceto de cartel para el ahorro del agua.

El fundador de la empresa, Robert Bosch, daba mucha importancia a la protección de los recursos naturales, tanto por motivos económicos como de protección al medio ambiente.

Por un lado no se debían despilfarrar materiales, agua y energía, tal y como muestra este boceto de cartel del año 1973 y por otro lado, se reciclaba material, se trataba el agua en instalaciones especiales para su reutilización y se desarrollaban productos que protegían el medio ambiente.



Continuando con esta idea todos los productos Bosch velan por preservar el medio ambiente utilizando materiales de alta calidad, seguridad y confianza.

Por eso Bosch protege el medio ambiente con el programa de gestión ambiental ISO 1400 en todas las fábricas en recuperación de calor, reducción de consumo de agua y desperdicio, medidas para economizar energía, eliminación continua de uso de solventes. Por eso somos Bosch Innovación para tu vida.



Un camino con Bosch

Pasaron ya mas de siete años desde que iniciamos contacto con la compañía para vender calentadores Bosch, en esta etapa se

entablaron conversaciones con personas como Liliana Cruz quien era nuestra asesora comercial y con el gerente Leonardo Pineda. Con buenas visiones hacia el futuro del calentamiento de agua, comenzamos a trabajar hombro a hombro para generar recordación y sentido de pertenencia de la marca Bosch. Debido a esto fuimos creando solidos y afianzándonos tanto como clientes y a su vez proveedores de firmas instaladoras comprometidas con la marca, llegando a ocupar el primer lugar como cliente Bosch.

Gracias a tan excelente equipo que juntos hemos luchado diariamente para mejorar y encontrar con la tecnología una gran experiencia para los clientes Bosch.

En nuestro largo recorrido de la mano con Bosch solo tenemos palabras de agradecimiento por depositar su confianza en una compañía como Distriavila Ltda.

Para la comercialización de los diferentes productos de Bosch Termotecnología.

Gracias. **Romel Luis Avila Arena**

Sub Gerente – Distriavila Ltda

Cuatro años de aprendizaje



Inicie mi camino en la compañía en el año 2006, desempeñándome en el cargo de Analista CallCenter, prestando soporte al área técnica, ofreciendo un servicio de post venta de alta calidad a todos nuestros

usuarios.

Desde entonces ha sido una gran experiencia, pensando siempre en el bien común tanto para la compañía como para nuestros clientes, trabajando de la mano con personas amables, responsables y comprometidas con la marca. Agradezco a Daniel Monroy quien compartió con la división de Bosch Termotecnología durante muchos años y que lo considero mi maestro en el mundo Bosch, a mis otros compañeros que siempre me han apoyado, sin olvidar nunca los valores y la amistad a los SAT'S (Servicio de Asistencia Técnica), con las cuales tengo una relación diaria, que a pesar que estén en diferentes ciudades o localidades se puede contar con ellos para ofrecer un buen servicio técnico. Muchas gracias a todos y no olviden que estaré dispuesta a servirles en lo que este a mi alcance. **Lyda Moreno.**

Avance Edición # 4

1. Novedades de producto.
2. Entrega premios plan de puntos (Cali , Eje y Santander)
3. Expocamacol 2010
4. Entrevista Jorge Godoy
5. y muchos temas más.

Consulte nuestra página Web para obtener más información de nuestros productos y novedades.

www.bosch.com.co



Segunda Convención de Ventas 2010

Agosto 02 al 05, 2010

Todos para uno, uno para todos.



De izquierda a derecha arriba: Juan M. Leguizamón, Yohamny Babativa, Fausto Moreno, Cheimer Palmar, Efrén López, Ricardo Figueira, Yoiner Cardozo, de izquierda a derecha centro: Martín Calderón, Gildardo Tovar, Jorge Godoy, Hassan Gómez, Andrés Rueda; de izquierda a derecha abajo: Lina Martínez, Damaris Garrote, Viviana García y Lyda Moreno.

Se llevó a cabo la segunda convención de ventas del equipo comercial Bosch Termotecnología Colombia. Durante los cuatro días se tocaron temas de mucha importancia para la división, tales como:

1. La situación y análisis actual del mercado de calentadores en Colombia, este tema fue muy enriquecedor pues se dio a conocer a todos los regionales como esta distribuido el negocio a nivel nacional y como es la participación en cada una de sus zonas y así mismo revisar y analizar las oportunidades que tenemos en el mercado.
2. El manejo del negocio de grandes superficies y como se debe explotar mejor nuestra presencia a través de los regionales en las grandes superficies, pues el cliente es el número uno de la compañía, por ende debemos capitalizar mejor nuestra presencia en las regiones.
3. Revisión de nuestros indicadores de gestión para el año 2010 a través del BSC y de los PDSA'S.
4. Capacitación técnica, practicando el armado y desarmado de calentadores, para saber que hacer en el momento que se presente una falla y poder dar la solución.

5. Clínica de ventas, se desarrollo de una manera diferente, pues se utilizó un registro filmico del desempeño de cada uno de los participantes y de esta Manera poder corregir los errores que se pueden cometer en una visita comercial.

6. Área administrativa, compartiendo unas horas para revisar los puntos fuertes y los puntos débiles, para mejorar cada día mas el desempeño de la áreas de recursos humanos, cartera logística y contabilidad.

El balance de esta segunda convención de ventas fue muy positivo y todo el área comercial salio con otro aire y con una visión mas clara de nuestro futuro en Colombia.

Contacto

TT/SCO2

Editor

Damaris Garrote

Dirección

Robert Bosch Ltda.

Av. Cra 45 # 118 – 30 Ofc. 408

Tel. 6585010

Damaris.garrote@co.bosch.co

