



CLIENT TESTIMONIAL

INCOMELEC Y AUTOMATIC SYSTEMS: LA ALIANZA COMERCIAL MAS FUERTE EN AMÉRICA LATINA DESDE HACE 15 AÑOS.

VALOR AÑADIDO

- *Una amplia gama de productos de alta calidad, fiables y de tecnología avanzada*
- *Centrarse en la satisfacción del cliente y el servicio al cliente*
- *Referencias prestigiosas*



Cubriendo Colombia y parte de Latinoamérica

Ubicado en Bogotá, Colombia, Incomelec ha trabajado con Automatic Systems desde su creación hace 15 años. Incomelec ha crecido sostenidamente hasta convertirse el representante con mayor valor agregado y mayor presencia de proyectos ejecutados en Colombia, Perú, Ecuador, Panamá, Costa Rica, Honduras y Guatemala.

Incomelec por su asombrosa adaptación a los mercados locales, ha conseguido clientes especiales como Metro de Medellín, Aeropuertos de Bogotá y Medellín, los edificios más altos de Colombia, las universidades más importantes de Colombia, el túnel más largo de América Latina, más del 85% de los peajes de Colombia y más de 50 importantes parqueaderos de la región.

Soluciones integrales, robustas y ajustadas al mercado

Con el objetivo de ofrecer una propuesta de valor ajustada a la actualidad de los mercados, Incomelec se ha propuesto acompañar de cerca a los clientes en todo el proceso de diseño, suministro, instalación y puesta en marcha de soluciones integrales. Además, tiene un gran valor agregado en servicios, relacionamiento y precio, lo que ha servido para posicionar la marca aún más. Incomelec valora las características únicas o diferenciales de los productos y las traslada a sus clientes en la fase de aplicación, pero también, muchas veces desde la elaboración de los pliegos. Esto ha ayudado a solidificar, maximizar y potenciar el



resultado comercial de Incomelec.

América Latina, es un mercado muy específico donde el deber es cumplir la totalidad de las expectativas de los diferentes clientes, es por esto que en varios proyectos de alta importancia como Metros y Aeropuertos ha ajustado los equipos belgas de Automatic Systems y su compañía hermana Easier local o internacionalmente para cumplir con los requerimientos. Se han personalizado para Incomelec varios modelos de equipos peatonales incluyendo la gama de TGH, TR-49X, SlimLane y SkyLane.

Por otra parte, con el objetivo de ajustar el portafolio a cada proyecto ha sido muy útil toda la gama de productos ya que nos ha permitido satisfacer estética y funcionalmente la expectativa de los clientes.

Así pues, también es un mercado muy competido debido la presencia local de varios fabricantes brasileros y presencia de fabricantes chinos a través del mar pacifico lo que ha influido en la decisión estratégica de Incomelec de ensamblar localmente sus productos de más alta rotación y ser el único distribuidor del mundo en ensamblar localmente los trípodos TR-490 y TR-491 (Ahora TriLane) para lograr penetrar absolutamente todo el mercado, compitiendo con estrategias agresivas pero con la mayor calidad.

Kris de Sutter, Gerente General concluye: "la relación con Automatic Systems es un complemento perfecto, nosotros implementamos soluciones que millones de personas usan a diario, en las que necesitamos un fabricante como Automatic Systems con la mayor experiencia a nivel mundial, que nos provea el más confiable y robusto equipamiento; para Automatic Systems es muy beneficioso porque están ampliando notablemente su presencia en un mercado tan especial y competitivo como el latinoamericano, a través de un partner como Incomelec que demuestra año tras año un crecimiento sostenido en todas nuestras unidades de negocio en beneficio de ambas compañías".

"La relación con Automatic Systems es un complemento perfecto, nosotros implementamos soluciones que millones de personas usan a diario, en las que necesitamos un fabricante como Automatic Systems [...]" ~ Kris de Sutter, General Manager

