Fenzi South America

“Decidimos seguir invirtiendo en nuestros clientes”

El 2015 ha sido un año repleto de desafíos para el país y para el sector particularmente. En una coyuntura de cambios constantes en el ámbito local y externo, Fenzi South América se ha concentrado en la mejora continua teniendo como principales protagonistas a sus clientes, enfocándose en brindar un servicio de calidad, optimizando los procesos internos, los sistemas de Logística y poniendo a disposición nuevas herramientas tecnológicas para brindar asesoramiento e información al instante a sus clientes ; como así también preocupándose por estar a la vanguardia respecto de las novedades dentro del mercado de insumos para el vidrio, participando de los principales eventos de la Industria a nivel Nacional e Internacional.

Vitrum 2015, feria internacional llevada a cabo del 6 al 9 de Octubre, en Milán, Italia, fue la ocasión propicia para conocer todas las innovaciones que Fenzi añadió recientemente a su gama de productos, como la tecnología warm edge, una de las principales armas del grupo Fenzi en el sector del doble vidriado hermético y las nuevas tecnologías relacionadas con energías renovables.

Otra de las intervenciones destacadas fue la participación como sponsor en Sisteccer 2015, IX Congreso de Sistemas y Tecnologías de Cerramientos de Edificios, donde el temario de las conferencias magistrales concentró el interés de arquitectos, ingenieros, constructores, carpinteros de aluminio y vidrieros de cerramientos vidriados en obras de arquitectura. Desarrollado en La Rural y con la consigna “Innovación y Diseño en Fachadas. La tecnología al servicio de la calidad”, Fenzi South América fue partícipe del evento de mayor envergadura a nivel local.

La renovación del sitio web www.fenzisouthamerica.com, también formó parte de su foco en el cliente. No sólo se pueden apreciar nuevos detalles de diseño que hacen más atrayente el sitio; sino que también, más contenidos y toda la información de cada uno de los productos para que los usuarios logren una utilización adecuada de acuerdo a las especificaciones de uso correctas de cada uno de ellos. También posee un espacio destinado a comunicar todas las novedades del mercado que el cliente necesita saber para estar actualizado y poder ser parte de los cambios y las nuevas tendencias que tienden a recorrer un destino indiscutido y definido por la concientización en relación a la importancia del ahorro energético.

Fenzi South América ha transitado un año decidido a invertir en sus clientes, poniendo la mayor cantidad de herramientas a su disposición con el corolario de la implementación de un nuevo canal de venta on line a través de la página, próximo a estrenarse. “Este año el objetivo fue claro, estar cerca de nuestros clientes, y podemos decir que lo hemos cumplido”, afirma Pablo Soifer, Gerente Comercial de Fenzi South America.