



AURTENECHE ORGANIZA SU PRIMERA CONVENCION DE DISTRIBUIDORES



Convención 2008 de Aurteneche

LA Primera Convención de Distribuidores de Aurteneche tuvo lugar el pasado 10 de octubre y el escenario elegido por los responsables de la compañía fue la localidad riojana de San Asensio, concretamente en las instalaciones de Bodegas Perica, hasta donde se acercaron los responsables de las empresas que colaboran en la distribución de las marcas de miniexcavadoras Ammann Yanmar y de las cargadoras articuladas Atlas Weyhausen en todo el territorio español, conjuntamente con la firma Aurteneche.

A esta convención acudió una representación de la marca Atlas Copco, de herramientas para construcción y demolición, compuesta por Miguel Alonso, director de la zona centro-norte, y Luis Miguel Bustos, ingeniero industrial y di-

rector de la línea de negocios, que suministran martillos hidráulicos para toda la gama. Realizaron una presentación de los diferentes productos y sus características principales. También contaron los distribuidores con la grata presencia de David Rodríguez, responsable de la red comercial de Bienes de Equipo de la importan-

Aurteneche Distribución y todos sus distribuidores fueron felicitados por parte del fabricante Ammann-Yanmar por haber conseguido el tercer puesto en ventas de España durante el año 2007, en un tiempo récord: tan sólo tres años.

te empresa financiera BNP Paribas Lease Group, que recientemente ha firmado un acuerdo de colaboración con Ammann Yanmar-Aurteneche.

La evolución de la marca

La convención comenzó con una breve exposición del responsable de Ammann Yanmar para España, Uwe Kraemer, que comentó la evolución del mercado de la marca en el mundo y en España y las expectativas para el futuro. Cabe destacar que Aurteneche Distribución y todos sus distribuidores fueron felicitados por parte del fabricante por haber conseguido el tercer puesto en ventas de España durante el año 2007, en un tiempo récord: tan sólo tres años.

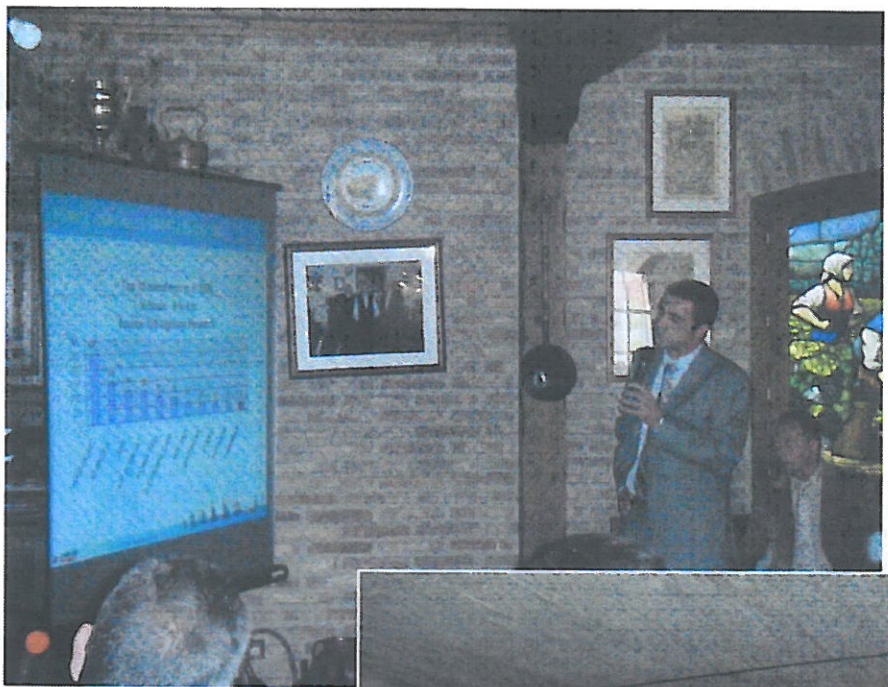
Posteriormente, Iñaki Redondo, director Comercial de Aurteneche, comentó la difícil situación por la que atraviesa la

economía española en el sector y animó a los asistentes a afrontarla con cautela y sobre todo con profesionalidad. Para ello, presentó las políticas comerciales a llevar a cabo por toda la red para trabajar todos juntos y en el mismo sentido.

Después de la pequeña reunión, los asistentes disfrutaron de una jornada de visita a la Bodega Perica y pudieron degustar un típico menú riojano. Ya avanzada la tarde, se acercaron a la localidad próxima de Badarán, en la que **Amando Manzanares**, cliente y amigo de Aurteneche, organizó en sus propias instalaciones una merienda y una capea. En esta última, los más atrevidos pudieron disfrutar de la sensación de correr delante de una vaquilla.

Así culminó esta jornada exitosa y positiva para todos, en la que se cumplieron con creces todas las expectativas y se consiguió lo que se pretendía: estrechar las relaciones entre la compañía y los distribuidores e intercambiar puntos de vista sobre equipos, servicios, mercados y futuro, en un acto entrañable que sin duda se volverá a repetir, según afirmó el máximo responsable de la compañía española, **Jesús Aurteneche**, director gerente de Aurteneche Distribución. ❖

Iñaki Redondo, director Comercial de Aurteneche, comentó la difícil situación por la que atraviesa la economía española en el sector y animó a los asistentes a afrontarla con cautela y sobre todo con profesionalidad.



Después de la pequeña reunión, los asistentes disfrutaron de una jornada de visita a la Bodega Perica y pudieron degustar un típico menú riojano y asistir después a una capea en Badarán.

