

PUBLIRREPORTAJE



Con cercanía, innovación y visión de largo plazo, BALKO fortalece su área comercial

BALKO continúa fortaleciendo su trabajo comercial desde una mirada marcada por la territorialidad, la experiencia en terreno y una relación cercana con la industria. En ese contexto, Rodrigo Freyhoffer se incorpora como Subgerente Comercial para liderar el trabajo del área junto a un equipo con amplio conocimiento del sector, integrado por Sarah Werner, analista comercial, y Christian Henríquez y Jair Becerra, ejecutivos de ventas.

Con una trayectoria consolidada en la industria del salmón, Rodrigo aporta liderazgo, experiencia y visión en una etapa donde la confianza, la cercanía con el cliente y los propósitos compartidos resultan claves para construir relaciones de largo plazo. Su rol apunta

a fortalecer una dinámica comercial basada en la escucha activa, la presencia en terreno y una relación permanente con clientes y operadores, entendiendo que las mejores soluciones nacen desde el conocimiento directo de la operación.

La propuesta del grupo integra manufactura metalmecánica y proyectos de ingeniería; equipos y sistemas para alimentación, extracción automatizada de mortalidad y ensilaje; soluciones para el control y mitigación de contingencias; robótica submarina para inspección y apoyo operacional; así como diseño y fabricación de productos plásticos, reciclaje y gestión de residuos, entre otras soluciones. Todo ello, con una flexibilidad comercial que permite adaptarse a la realidad y necesidades de cada cliente.

A ello se suma un equipo de I+D que trabaja junto a los clientes en el desarrollo y mejora de soluciones, con foco en innovación permanente y una visión que incorpora sostenibilidad y economía circular como parte del desarrollo futuro de la industria.

“Me siento orgulloso de integrarme a este equipo y de asumir este desafío. Hay una forma genuina de relacionarse con los clientes, desde la presencia, la escucha y el compromiso por hacer bien las cosas”, señaló Rodrigo Freyhoffer.

Añadió que “hoy es fundamental mantener una relación cercana con los clientes, estar atentos a sus necesidades actuales y futuras, y ser capaces de anticiparse con soluciones concretas. Esa conexión con la operación, sumada al trabajo conjunto entre el equipo comercial y las áreas técnicas, es parte importante de la propuesta que queremos seguir fortaleciendo”.

Con este paso, BALKO refuerza una manera de crecer conectada con la industria, sus desafíos y su proyección de largo plazo, desde una propuesta que articula experiencia, desarrollo e innovación aplicada.



Dirección: Línea vieja s/n, Parcela N° 5, Puerto Varas.
Email: contacto@balko.cl
Web: <https://balko.cl/>