

ENTREVISTA



Antonio Belart
Gerente de Vehículos
Comerciales de Hino Chile

"NUESTRA NUEVA APP DE HINO ES UNA MANERA MUCHO MÁS EFICIENTE Y DIRECTA DE COMUNICARNOS CON NUESTROS CLIENTES"

En las últimas 4 décadas, HINO se ha convertido en uno de los fabricantes de camiones diésel más importantes de Japón y el mundo. En Chile se posicionado como el líder en equipamiento, seguridad e innovación en el segmento liviano y mediano del mercado de camiones, enfocado en asegurar la continuidad de negocio de sus clientes.

A partir del 23 de agosto, Antonio Belart, asumió como el nuevo Gerente de Vehículos Comerciales de Hino Chile, en reemplazo de Mauricio Herrera, quien dejó su cargo el 30 de junio pasado.

Es Ingeniero Civil Industrial y Magister en Ingeniería Industrial y Sistemas MIIS. Cuenta con más de 10 años de experiencia en la industria, fue gerente de la sucursal de Concepción de Dercomaq por 3 años y ha trabajado en empresas como Difor; fue Gerente nacional de marcas SK Berge para Bruno Fritsch S.A., entre otras.

"En esa misma línea, hoy

asumo este desafío con grandes expectativas. Queremos mantener el liderazgo y seguir entregando las mejores soluciones a nuestros clientes, innovando en tecnología. Además, uno de nuestros pilares para los próximos meses será seguir potenciando una conducción más eficiente de la mano de Total Support de Hino y el robustecimiento de nuestro line up", aseguró Belart.

Para conocer las novedades de la marca en Chile y los desafíos de su nuevo cargo, Revista Rtt, conversó en exclusiva con el nuevo gerente Comercial de HINO Chile, Antonio Belart.

1. ¿Cuál es su principal misión para Hino Chile en su nuevo cargo?

Para HINO es muy importante mejorar cada día la experiencia de nuestros clientes en todo el viaje con los productos y servicios HINO. Nuestra estrategia global de total support con nuestros clientes es el pilar fundamental para mantener y potenciar día a día, la cual nos ayudará a seguir siendo líderes de los segmentos liviano y mediano del mercado de camiones en Chile.

2. Siempre han obtenido muy buenos resultados en ventas ¿Nos podrías contar acerca de

estos importantes logros y las acciones o estrategias para mantenerse en el mercado?

Hace algunos años HINO Chile viene realizando un trabajo estratégico enfocado en los clientes. Primero, cambiamos la forma de conducir e introducimos con la nueva serie 300 un nuevo estándar en equipamiento en los segmentos liviano y mediano. Por otro lado, el enfoque en la experiencia de nuestros clientes y usuarios con la marca, mejorando de manera significativa el equipamiento, seguridad, tecnología y confort de los modelos Hino en Chile, nos han llevado a ser exitosos en las industrias más importantes del país, como son la minería y el retail, entre otras.

3. En cuanto a nuevas tecnologías ¿Cuál es la novedad que tiene actualmente Hino para sus clientes?

Nuestra nueva app de HINO es una manera mucho más eficiente y directa de comunicarnos con nuestros clientes. Ahí pueden encontrar información de nuestra marca de manera interactiva y mucho más personalizada. Es una innovación que hemos desarrollado para poder mejorar la experiencia de nuestros clientes con la marca.



Dos de los grandes beneficios que vienen con la app HINO es que:

- Los clientes pueden configurar, calcular y analizar al detalle, cual es el modelo de camión que se ajusta a los requerimientos de su operación.
- También el cliente puede calcular cuál sería el beneficio más importante de utilizar Eco-Drive de HINO, rentabilizando su operación a través de la mejora continua en la conducción y asesoramiento de total support de HINO.

4. ¿Qué programas y plataformas poseen para los clientes transportistas?

Nuestro club de beneficios Mundo HINO se enfoca en dar la mayor cantidad de beneficios a nuestros clientes. Servicios como la asistencia en ruta 24/7, totalmente gratuita, solo por hecho de ser cliente Hino. O nuestro sistema de control de telemetría y GPS HINO Connect, que fue desarrollado especialmente para apoyar la operación diaria de nuestros clientes, y nuestra alianza con Seguros Reale, que entrega un seguro contra accidentes a los ocupantes de la

unidad HINO inscrita, por un tiempo de 1 año, con hasta 3 eventos al año, enfocado a la integridad y salud física de cada uno de los usuarios de camiones HINO en todo Chile, totalmente gratuito por un año. Son algunos de los beneficios más importantes disponible para nuestros clientes.

5. ¿Se vienen novedades o nuevos modelos en camiones para robustecer el line up en el mercado chileno?



HINO Japón está siempre innovando en crear nuevas tecnologías y estar a la vanguardia del mercado. Gracias a su alianza con Toyota, estamos trabajando en traer prontamente a Chile novedades en el line up de HINO, sin embargo, cada lanzamiento se informará en su tiempo y forma, una vez confirmada la fecha de llegada de estos nuevos modelos.

6. Podría comentarnos acerca de la importancia de la post venta de Hino Chile para sus clientes

Para HINO es uno de los temas más importantes para la estrategia global de Total Support. La idea general de HINO en el mundo es que los clientes se sientan acompañados en la ruta, en su operación y en la vida útil de todos los productos. Tanto así para que el cliente no tenga duda en renovar su experiencia con Hino, una y otra vez. Todo lo anterior enfocado en minimizar los costos de operación de los clientes, maximizando su rentabilidad.

7. En relación a electromovilidad y sustentabilidad ¿Qué avances se encuentra realizando Hino a nivel mundial y regional?

HINO Japón se encuentra desarrollando nuevas tecnologías para producir modelos enfocados en la sustentabilidad sin dejar de lado las necesidades de nuestros clientes en cuanto a capacidades de carga y autonomía de ruta. Pronto tendremos novedades.

8. Podría entregar un especial mensaje para los clientes de Hino, además de lectores y seguidores de Revista Rtt.

Manejar un camión no es fácil, significa -muchas veces- un gran esfuerzo a nivel personal y familiar. Es por esto que HINO está en constante preocupación por sus clientes y conductores. Entregando herramientas para la operación diaria, como lo es el servicio de telemetría Hino Connect, el servicio de asistencia en ruta 24/7, el nuevo estándar en equipamiento y seguridad, con foco en un mayor confort en la ruta, que cambia la forma de conducir. Todo en base a la filosofía Total support de HINO.

Un mensaje para ellos: "Agradecemos a nuestros amigos conductores, dueños de camiones, de flotas, pequeños y medianos empresarios, que han sido pieza fundamental en el último tiempo, ofreciendo su trabajo, su esfuerzo y muchas veces arriesgando su vida para que los productos lleguen a todos los rincones de nuestro país", Para HINO Chile, todos los camioneros son verdaderos "héroes de la ruta" y por tanto nuestro objetivo es ofrecer hacer más que un camión HINO, una experiencia única, a través de su tecnología, productos, servicios y diferentes beneficios.