**"As nossas possibilidades são quase ilimitadas",**

afirma Salvatore Coniglio, sobre a estratégia de crescimento da LIQUI MOLY

**Julho de 2018 – No seu mercado de origem, a Alemanha, a LIQUI MOLY é considerada como a melhor marca de óleo, tendo uma quota de mercado significativa.** **A empresa quer agora repetir este êxito nos outros países.** **O novo diretor das exportações, Salvatore Coniglio, explica como funciona isso e de que forma o mercado de pós-vendas do setor automóvel se está a alterar.**

**Qual a tendência do modelo de vendas da LIQUI MOLY nas exportações?**

Segundo Salvatore Coniglio, "estamos a cooperar de forma muito bem sucedida com importadores locais. Eles são quem conhece melhor o seu mercado e as suas particularidades. Este conhecimento técnico local é extremamente útil. Ao contrário daquilo que acontece com outras marcas, que limitam muito os respetivos parceiros em termos de marketing e de modelo de vendas, nós fazemos questão de dar muita liberdade aos nossos importadores. As vendas só são assumidas por nós na América do Norte, na Península Ibérica e na África do Sul."

**De que forma é que as vendas internacionais estão a mudar?**

Segundo Salvatore Coniglio, "Os International Trading Groups são cada vez mais importantes. Isso ajuda-nos porque há muitos anos que trabalhamos em estreita colaboração com eles. Além disso, estamos a assistir a uma grande concentração no comércio grossista. A LKQ e a Genuine Parts Company são apenas dois dos nomes mais conhecidos. Tudo isso leva a uma eliminação crescente das barreiras no comércio. Os países já não têm a mesma importância do que as regiões demarcadas de vendas, conforme acontecia ainda há dez anos. Isto tem repercussões sobre a criação de gamas e a política de preços."

**Tudo fica cada vez maior, e a maioria dos concorrentes são os grupos multinacionais.** **Como é que uma empresa relativamente pequena como a LIQUI MOLY se pode afirmar neste contexto?**

Salvatore Coniglio pergunta "Como pôde Davide vencer o Golias? Não é só o tamanho que interessa. Tentamos ser melhores do que os outros: melhor serviço, maior flexibilidade, conceitos mais individuais. A LIQUI MOLY não só oferece óleos de motor e aditivos made in Germany, como também um conjunto completo de serviços e marketing relacionado com os produtos. É por causa deste valor acrescentado que muitos clientes escolhem a nossa marca."

**Como deverá prosseguir o crescimento no setor das exportações?**

Segundo Salvatore Coniglio, "Tradicionalmente, a Rússia é o nosso mercado mais importante em termos de exportações. Já temos uma grande presença lá. O foco do crescimento futuro encontra-se evidentemente nos países com maior potencial em termos de volume de negócios. Ou seja, a nível global, são os EUA, a China e a Índia que nos oferecem grandiosas oportunidades. Na Europa, queremos crescer significativamente em Itália, na Grã-Bretanha e em Espanha. Mas queremos também apostar em países mais pequenos que alguns concorrentes deixam de lado. As Seicheles, por exemplo, ou a Nova Caledónia. Em termos de produtos, queremos ampliar significativamente a gama oferecida em cada país. E, apesar de a nossa gama de produtos mais importante se destinar ao mercado automóvel, queremos também conquistar as áreas dos motociclos, dos veículos comerciais e das embarcações. De uma forma geral, há tantos pontos de partida que as nossas possibilidades são quase ilimitadas."

**Sobre a LIQUI MOLY**

Com cerca de 4000 produtos, a LIQUI MOLY oferece uma gama de produtos ampla e única a nível mundial para o setor automóvel: óleos de motor e aditivos, lubrificantes e massas, sprays e tratamento automóvel, substâncias adesivas e produtos selantes. Fundada em 1957, a LIQUI MOLY desenvolve e produz exclusivamente na Alemanha, onde é líder de mercado incontestável no setor dos aditivos e é repetidamente escolhida como a melhor marca de óleo. A empresa vende os seus produtos em mais de 120 países e conseguiu, em 2017, um volume de negócios de 532 milhões de euros.

**Poderá obter mais informações em:**

LIQUI MOLY IBERIA

Cláudio Delicado

Strategic Communication & Marketing

Sintra Business Park

Edifício 01 - 1° P

C.P. 2710-089 Sintra

Phone: +351 (21) 925 07 32 (Back Office Sintra)

Fax: +351 (21) 925 07 34

Mobile: +351 937 929 767