

## Janssen Maquinaria

# Estrategia con foco en el crecimiento, electrificación y excelencia operacional



Ejecutivos de Janssen Maquinaria nos cuentan cómo han llevado a cabo en cada una de sus áreas el plan estratégico que la compañía ha implementado en su unidad de intralogística, durante estos últimos ocho años.

**D**urante los últimos ocho años, Janssen Maquinaria ha diseñado y ejecutado un plan estratégico para su unidad de intralogística, con foco en el crecimiento, electrificación y excelencia operacional. Como resultado de esta implementación ha conseguido triplicar su participación en el negocio, incrementar la proporción de su flota eléctrica de un 15% a un 50%, implementando procesos de mejora continua que posicionan al cliente en el centro de su operación. Así lo destaca **Juan Schmidt, Gerente División Logística** de Janssen Maquinaria, quien agrega que “dentro de los hitos más relevantes de esta estrategia está la adquisición y exitosa integración de la empresa Kreis, que a partir de 2024 formalmente operamos bajo una misma empresa: Janssen Maquinaria. En paralelo hemos consolidado nuestra relación de largo plazo con nuestros clientes y con las

prestigiosas marcas que representamos: Mitsubishi, Bobcat MH, TCM, Unicarriers y Flexi”.

Como próximos desafíos, Janssen Maquinaria considera ampliar su propuesta de valor a través de la digitalización de los servicios, implementación de equipos autónomos y el desarrollo de equipos en base a hidrógeno verde; dando ya los primeros pasos en estas importantes tendencias.

En relación a la estrategia de ventas, **Claudia Henríquez, Subgerente de Ventas** de la compañía, señala que “estamos ampliando nuestra cobertura a nivel nacional y desarrollando nuestro negocio en industrias clave, como el sector minero, donde actualmente operamos más de 120 equipos en diversas faenas en la zona norte del país. Nuestra estrategia futura se enfoca en la electrificación de esta flota, con el primer equipo próximo a iniciar

operaciones en una de las principales mineras del país”.

Por su parte, **Germán Araya, Subgerente Servicio Técnico y Posventa** de Janssen Maquinaria, indica que “nuestra prioridad es brindar un servicio técnico de excelencia y satisfacer las necesidades de nuestros clientes”. Para lograrlo en esta área, Janssen ha implementado una cultura de mejora continua basada en principios Lean, fomentando el trabajo en equipo y la capacitación constante. “Hemos expandido nuestra red de talleres a nivel nacional, optimizando nuestros procesos y fortaleciendo nuestro equipo para ofrecer un servicio más cercano y eficiente. Nuestro compromiso es con el cliente y con el desarrollo de nuestros colaboradores”, agrega Araya.

Asimismo, el Área de Rental de Janssen Maquinaria, gracias a la integración de las empresas Janssen y Kreis en Janssen Maquinaria, se ha consolidado aún más. “Esta unión nos ha permitido tomar el conocimiento, experiencia y virtudes de cada compañía, fortaleciendo nuestro servicio y propuesta de valor. Estamos muy contentos del reconocimiento recibido de parte de nuestros clientes de rental, que cada día nos abre nuevas oportunidades de negocio”, destaca **Verónica Yévenes, Jefe Ventas Rental** de Janssen Maquinaria.

Otro pilar clave es la cercanía y compromiso con cada uno de sus clientes, independiente del tamaño del negocio. “Tenemos una estructura, procesos y vocación que nos permite responder con agilidad y flexibilidad a los requerimientos de cada cliente, asegurando la continuidad operacional de sus procesos”, finaliza **Gustavo Poblete, Administrador de Contratos** de Janssen Maquinaria. /NG