

REMS – una forza di mercato grazie ad una politica di produzione e di vendita coerente.

Le basi per la forza di mercato della REMS sono i prodotti tecnologicamente avanzati e di alta qualità e il suo programma concentrato unicamente su prodotti che creino un altissimo volume d'affari e sulla competitività dei prezzi grazie alla produzione in proprio, razionale e conveniente.

Al centro della politica di vendita c'è sempre stato il principio di vendere i prodotti REMS esclusivamente attraverso i rivenditori specializzati. Essi vengono assistiti dalla REMS in molti modi diversi. Equipaggiati con furgoni dimostrativi, i consulenti REMS eseguono corsi di formazione dei prodotti sul posto ed effettuano la dimostrazione durante le visite agli utenti finali, le dimostrazioni in negozio e le fiere interne dei rivenditori. Consigliano nella scelta dell'utensile e trovano la soluzione più confortevole, più affidabile e più conveniente per il caso d'impiego concreto.



La coerente politica di vendita è concepita per risultati a lungo termine, affidabilità e calcolabilità.



Così gli installatori hanno la possibilità di conoscere la gamma dei prodotti sul campo: I consulenti REMS sono in giro con i furgoni dimostrativi e dimostrano le macchine e gli utensili nell'impiego reale, direttamente in cantiere.