



Alexandre Konkra Boschi, gerente de frota da TQUIM: “O pós-venda da De Nigris é fantástico e as condições são diferenciadas”

22 anos com a De Nigris

Questionado sobre o que procura na hora de comprar caminhão, Walter respondeu: “Uma boa relação custo benefício, assistência técnica em qualquer lugar do Brasil e facilidade na revenda. O que só encontrei com os caminhões da Mercedes-Benz”.

Hoje, a TQUIM Transportes conta com uma frota de 200 caminhões, sendo 84% Mercedes-Benz, todos adquiridos na De Nigris. Uma relação de 22 anos, que se deu inicialmente pela proximidade das duas empresas. “Ficávamos pertinho da De Nigris do Limão, mas, ao nos transferirmos para Diadema, conti-

nuamos parceiros, pela excelência de atendimento que só encontramos na De Nigris”, conta Walter.

O superintendente destaca, entre outros benefícios, o Banco Mercedes-Benz como grande influenciador na sua decisão de compra. “O Banco Mercedes-Benz é, na minha opinião, uma importante ferramenta de crédito, pois resolve tudo de maneira ágil e apresenta condições muito boas de financiamento. O know-how deles é fantástico, o que ajuda muito o empresário”, diz.

A frota da TQUIM é trocada a cada 7 anos. “Revendemos os ca-

minhões para nossos agregados e a transição acontece de maneira muito rápida. O caminhão já é passado para eles implementado e com rastreador. Isso também facilita muito. O serviço financeiro da MB é diferenciado”, explica.

Alexandre Konkra Boschi, há 17 anos na TQUIM, também acredita na parceria com a De Nigris. “Tenho um relacionamento antigo com o Luis Carlos, que é uma pessoa sempre presente, não é só um vendedor, é um solucionador de problemas. O pós-venda é fantástico e as condições são diferenciadas”, afirma.