­COMUNICADO À IMPRENSA

24 de fevereiro de 2017

**Manitowoc Cranes anuncia novo diretor de vendas no Brasil**

* *Como especialista em gestão e planejamento estratégico, Rene Porto pretende melhorar agilidade e suporte no Brasil.*
* *Com 18 anos de experiência, Porto adquiriu muito conhecimento sobre o mercado de elevação brasileiro.*

Manitowoc Cranes Brasil tem orgulho de anunciar o novo diretor de vendas do Brasil. Rene Porto, que assumiu o cargo em janeiro de 2017, encarregado de acelerar a interatividade com os clientes e de aumentar a agilidade das operações da empresa no país.

Porto afirmou que atingirá esse objetivo adotando o *Modo Manitowoc*, que coloca o cliente no foco das operações da empresa, ao mesmo tempo que aumenta a agilidade e a inovação em todo o negócio. Sob sua liderança, a Manitowoc ajudará os clientes a melhorar a eficiência e o retorno sobre o investimento de seus guindastes.

“O mercado de guindastes no Brasil vem se desenvolvendo constantemente, e isso exige agilidade nas operações da Manitowoc”, explicou Porto. “Ao colocar o cliente no foco da empresa, podemos ajudá-los a melhorar suas operações e torná-las mais lucrativas.”

A nomeação de Porto como diretor de vendas ocorre em um momento desafiador para o mercado brasileiro, estagnado há alguns anos. Porto afirmou que o ambiente comercial apresenta uma oportunidade para a Manitowoc melhorar os serviços pós-venda e ajudar os clientes a aumentar a eficiência de seus negócios.

Com 18 anos de experiência em vendas e marketing, Porto chega à nova função como um especialista em planejamento estratégico, desenvolvimento de negócios e vendas e gestão de marketing. Ao longo da carreira, ele trabalhou para várias grandes empresas financeiras e construtoras, e está ansioso para aplicar esse conhecimento no mercado de guindastes brasileiro. Porto já havia trabalhado na Manitowoc entre 2007 e 2010 como gerente de administração de vendas e de marketing na América do Sul.

O novo diretor de vendas tem um MBA pela Fundação Dom Cabral e pós-graduação em marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Porto trabalha no escritório brasileiro da Manitowoc em Barueri, São Paulo.

-FIM-

CONTATO

**Leandro Moura** **Mariana Santos**

Manitowoc SE10

T +55 11 3103 0270 T +1 312 548 8444

[leandro.moura@manitowoc.com](mailto:leandro.moura@manitowoc.com) [mariana.santos@se10.com](mailto:mariana.santos@se10.com)

SOBRE A MANITOWOC COMPANY, INC.   
Fundada em 1902, a The Manitowoc Company, Inc. é uma fabricante de guindastes e soluções de elevação com instalações de produção, distribuição e serviços em 20 países. A Manitowoc é reconhecida como uma das grandes inovadoras e fornecedoras de guindastes de esteira, guindastes de torre e guindastes móveis para a indústria da construção pesada. Os produtos da empresa são complementados por uma série de serviços de suporte líderes no setor. Em 2016, a receita da Manitowoc totalizou US$ 1,6 bilhão, sendo mais da metade gerada fora dos Estados Unidos.

MANITOWOC CRANES

2400 S. 44th Street - PO Box 66 - Manitowoc, WI 54221, USA

T +1 920 684 4410

[**www.manitowoc.com**](http://www.manitowoccranes.com/)**­**