­COMUNICADO DE PRENSA

24 de febrero de 2017

**Manitowoc Cranes anuncia nuevo director de ventas en Brasil**

* *Como especialista en gestión y planificación estratégica, Rene Porto procurará incrementar la velocidad de las operaciones y el servicio de asistencia en Brasil.*
* *Con 18 años de experiencia, Porto está en condiciones de aportar un amplio bagaje de conocimientos al mercado de elevaciones brasileño.*

Manitowoc Cranes Brasil tiene el orgullo de anunciar la designación de un nuevo director para el equipo de ventas que opera en ese país. Rene Porto asumió el puesto de director de ventas en enero de 2017. Porto tendrá la responsabilidad de incrementar la velocidad de las operaciones de la empresa en el país para agilizar la interactividad con los clientes.

Porto asegura que alcanzará estas metas a *La manera Manitowoc* —es decir, procurando colocar al cliente en el centro de las actividades de la compañía—, promoviendo, además, una mayor agilidad e innovación en toda la empresa. Bajo su dirección, Manitowoc ayudará a los clientes a mejorar la eficiencia y a obtener un mayor retorno sobre la inversión realizada en las grúas.

“Dado que el mercado de las grúas se encuentra en constante evolución en Brasil, las operaciones de Manitowoc deben realizarse con suma agilidad”, explica Porto. “Si ponemos el foco en nuestros clientes, podremos ayudarlos a mejorar sus operaciones y a obtener mayor rentabilidad”.

La designación de Porto como director de ventas llega en un momento difícil para el mercado brasileño, que se encuentra en recesión desde hace unos años. Porto señala que el panorama comercial es propicio para que Manitowoc mejore sus servicios posventa y ayude a sus clientes a incrementar su eficiencia.

Con 18 años de experiencia en ventas y mercadeo, el nuevo director de ventas ha sido designado para cumplir esa función por su condición de experto en planificación estratégica, desarrollo comercial, y gestión de operaciones de ventas y mercadeo. A lo largo de su extensa trayectoria profesional, ha trabajado en grandes empresas financieras y del sector de la construcción, y está ansioso por aplicar en el mercado de elevaciones brasileño todo el conocimiento adquirido. Porto había trabajado antes en Manitowoc, entre 2007 y 2010, cuando se desempeñó como gerente de administración de ventas y mercadeo para Sudamérica.

Porto posee una maestría en Administración de Empresas, otorgada por la Fundação Dom Cabral, y realizó un posgrado en Mercadeo en la Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). La oficina brasileña de Manitowoc donde Porto cumple sus funciones se encuentra en la ciudad de Barueri, Sao Paulo.

-FIN-

CONTACTO

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

Manitowoc SE10

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

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

ACERCA DE THE MANITOWOC COMPANY, INC.   
Fundada en 1902, The Manitowoc Company, Inc. es uno de los principales fabricantes de grúas y soluciones de elevación a nivel internacional, con instalaciones de fabricación, distribución y servicio en 20 países. Manitowoc es reconocida como uno de los principales innovadores y proveedores de grúas de oruga, grúas torre y grúas móviles para la industria de la construcción pesada, las cuales son complementadas por una serie de servicios de apoyo al producto posventa a la vanguardia de la industria. En 2016, los ingresos de Manitowoc alcanzaron los US$1600 millones, con más de la mitad de ese monto generado afuera de los 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.manitowoc.com/)­