

FITMA: la oportunidad de encontrarnos con nuestros clientes y partners

Armando Gordillo, gerente de ventas internacionales de Vektek, cuenta por qué FITMA se convierte en la exposición de manufactura que México esperaba.

Para mí FITMA ha sido una organización y un evento en el cual he sido cordialmente invitado para participar como empresa y también como parte del comité asesor. Las expectativas de FITMA para Vektek son muy altas. Realmente, los organizadores han hecho un trabajo excelente en mostrarle a Vektek como cliente cuáles van a ser los beneficios de nuestra empresa para con nuestra inversión en el show.

La expectativa que yo tengo de FITMA es volver a juntarnos con nuestros clientes, nuestros proveedores y también con nuestros partners de la industria, que son compañías que promueven máquinas-herramienta a gran escala y que tienen ese sentido común por saber lo que se necesita en el taller metalmecánico normal.

Como parte del comité asesor, entiendo que estas expectativas están siendo amparadas con un backbone como Gardner Business Media, que tiene mucho tiempo y también los recursos para promocionar un evento como FITMA. Pienso que para muchas personas puede ser como la rivalidad de otros eventos y shows en México. Pero para mí FITMA es realmente una organización que ha estado en el mercado por mucho tiempo, que ha probado muchas cosas pequeñas como eventos B2B y eventos como MMS Mexico Live, que han juntado toda la experiencia y ahora están invitando a la industria a que participen personalmente para hacer este evento que tanto hemos necesitado.

Sabemos que el cliente que asista a FITMA puede encontrar todo el proceso: máquinas y resultado final, como piezas terminadas, con una sola asistencia. Anteriormente, en los más de 40 eventos que he trabajado durante los últimos siete años en México, nunca he recibido yo un “calorcito”, en el cual nos inviten a participar de una forma un poco más conectada con la organización.

A mí FITMA me ha dado realmente la habilidad de creer nuevamente que los eventos tienen un interés real en el cliente final y un interés real en nosotros como principales: los participantes y los exhibidores, y que el evento sea un ganar-ganar, no solamente una persona con un traje y corbata viendo cuál va a ser el calendario para que vuelvas a comprar tu próximo booth.

Por primera vez siento que una organización realmente se interesa por crear un buen show y no está tranquila solamente porque ya tiene el booth vendido.

Vea aquí el video de la entrevista con Armando Gordillo gerente de ventas internacionales de Vektek.