

FOTOS: KINTO BRASIL / DIVULGAÇÃO



A 3ª Convenção TLAC de Mobilidade da KINTO Brasil reuniu cerca de 200 participantes, sendo 175 representantes da Rede KINTO Brasil e 25 executivos da KINTO TLAC, vindos de 14 países

KINTO BRASIL REALIZA 3ª CONVENÇÃO TLAC DE MOBILIDADE

Evento destacou a jornada do cliente, alinhamento estratégico e troca de experiências

Por: **LIA FREIRE**

A jornada do cliente foi o fio condutor da edição 2025 da Convenção TLAC de Mobilidade da KINTO Brasil. Realizado em julho, na matriz da Toyota do Brasil, em Sorocaba (SP), o encontro reuniu cerca de 200 participantes, sendo 175 representantes da Rede KINTO Brasil e 25 executivos da KINTO TLAC, vindos de 14 países.

O tema central foi a excelência no atendimento em toda a jornada do cliente, com foco no alinhamento comercial e operacional junto à Rede de Concessionárias KINTO Brasil. Entre os principais tópicos abordados, ganharam destaque: estratégias comerciais e políticas de precificação; estudo comparativo entre compra e locação (incluindo benefícios fiscais e custos totais); expansão do produto KINTO One Fleet; remarketing estruturado e novos canais de venda digital; melhoria

contínua da logística e dos processos de entrega e devolução; papel do especialista de frota e evolução do KINTO Share, com foco em digitalização e eficiência. “A Convenção foi um sucesso, com conteúdo robusto e intensa troca de boas práticas entre Dealers e executivos TLAC. Recebemos muitos elogios dos participantes, que destacaram a integração e a clareza no direcionamento dos processos apresentados”, afirma Vladimir Calvo Centurião, Diretor de Mobilidade da Toyota do Brasil e CCO – Chief Commercial Officer – da KINTO Brasil.

Durante o evento também foram anunciados os vencedores das premiações dos KPIs de Vendas e Operações (**na tabela ao lado**) e apresentados os planos de crescimento acelerado do KINTO One Fleet, impulsionados pela chegada do Yaris Cross ao portfólio.

A PRIORIDADE É CONSOLIDAR AS OPERAÇÕES

Com cinco anos de atuação no Brasil, a KINTO se posiciona como peça estratégica no ecossistema de mobilidade, oferecendo soluções que vão além do carro e democratizando o acesso a experiências convenientes e confiáveis. “Nosso objetivo, tanto para a região TLAC quanto para o Brasil, é maximizar oportunidades e expandir a marca em cada território. Para isso, a prioridade é consolidar nossas operações, garantindo um atendimento à altura das expectativas dos clientes e reforçando nosso papel como provedora de serviços de mobilidade”, planeja Roger Armellini, Regional Officer de Mobilidade, Serviços Conectados & Experiência Digital para América Latina & Caribe e Deputy CEO da KINTO Brasil.

Os modelos de negócios praticados pela KINTO no Brasil e nos demais países da TLAC geram sinergias e inovação. Isso permite compartilhar boas práticas, aprimorar a análise de valor residual e fortalecer processos internos como análise de crédito, logística, manutenção e padronização de atendimento para assegurar a melhor experiência ao cliente.

Com a Convenção 2025, a KINTO reforça seu compromisso em construir soluções de mobilidade cada vez mais relevantes, capazes de atender aos desafios de hoje e antecipar as necessidades do futuro. 🚗



O tema central foi a excelência no atendimento em toda a jornada do cliente, com foco no alinhamento comercial e operacional junto à Rede de Concessionárias

OS PREMIADOS PELA PERFORMANCE EM ÁREAS COMO VENDAS ONE FLEET, NPS, PÓS-VENDA, LOGÍSTICA E SEMINOVOS

ATENDIMENTO - NPS

- TOP 1 - GNC Terra Forte
- TOP 2 - Ramires
- TOP 3 - Grupo Águia Branca

SHARE - BOOKING/OCUPAÇÃO

- TOP 1 - HAI Florianópolis
- TOP 2 - Terra Forte Paralela
- TOP 3 - Guebor Comércio

COMERCIAL - ONE FLEET

- TOP 1 - Grupo Águia Branca
- TOP 2 - Grupo Riozen
- TOP 3 - Grupo Araguaia

REMARKETING – SEMINOVOS

- Grupo Águia Branca

LOGÍSTICA – PROCESSO LOGÍSTICO

- Riozen Tijuca

MANUTENÇÃO – FATURAMENTO E CPUS

- GNC Terra Forte