

## **Grossl expande no mercado e inaugura nova unidade de negócios com vendas exclusivas para clientes lojistas**

*Atendendo o setor com produtos e serviços técnicos, a nova unidade de negócio conta com toda a linha de abrasivos e adesivos.*

O mercado varejista brasileiro possui números expressivos de crescimento nos últimos anos. Um levantamento da Pesquisa Mensal de Comércio (PMC) realizado em novembro de 2018, apontou que o setor varejista no segmento de materiais de construção, obteve um crescimento de 4,5% no ano e 8,4% nos últimos 12 meses. A pesquisa ainda mostrou que o varejo foi responsável por 63,4% do PIB em 2017. Atenta ao crescimento no mercado, e com o objetivo de se consolidar como plataforma de lançamento e comercialização de produtos com referência mundial, escolhidos estrategicamente para o sucesso do cliente lojista e, conseqüentemente, do consumidor final, a [Grossl](#) iniciou um projeto de expansão no mercado brasileiro. A empresa, que conta com uma linha completa de abrasivos e adesivos, inaugurou uma nova unidade de negócios com vendas exclusivas para lojistas.

Com mais de 36 anos de tradição no mercado, a Grossl atua com soluções completas para o setor moveleiro, madeireiro, metal mecânico, automotivo, naval, couro e óptico. A nova unidade está voltada para vendas especializadas que atendem com alta performance esse mercado que está em expansão no Brasil, oferecendo produtos profissionais e de excelência, com diferenciais como estoque regulador, compras programadas, atendimento nacional e despacho rápido. No modelo voltado para o varejo, a Grossl levará a sua linha de colas para madeira da marca considerada líder mundial no segmento, a Titebond. Entre os produtos da marca americana, estão a cola Original, Premium e Ultimate, com qualidade muito superior às colas tradicionais para madeira. Além disso, adesivos de montagem e selantes, esponjas abrasivas, lixas em folha e entre outros itens estarão disponíveis na nova unidade se diferenciando no segmento pela tecnologia e inovação.

“A empresa vinha atendendo o mercado B2B – *business to business* – em duas vertentes, industrial e varejista, com a mesma equipe e estrutura para atender esses dois setores, e o crescimento da operação varejo levou à necessidade de expansão e à busca pela especialização para atendimento desses dois canais, que possuem necessidades muito específicas. Agora, temos uma equipe especializada de venda para lojistas, que, posteriormente, vendem para o consumidor final. O setor industrial e o setor varejista exigem estratégias diferenciadas de atuação”, destaca o vice-presidente da empresa, Sergio Luiz Jankowski.

Jankowski destaca que a experiência da empresa no mercado é uma diferencial. "Atendendo a indústria sempre com produtos e serviços técnicos, nós agregamos muito diferencial para a nova unidade de negócio, que conta com toda a estrutura da Grossl para operar", finaliza Jankowski.

### **Sobre a Grossl**

Fundada em 1982, em São Bento do Sul (SC), a Grossl oferece soluções completas em abrasivos e adesivos para as indústrias moveleira, madeireira, metal mecânico, automotiva, naval, couro e óptico. Entre os principais produtos comercializados estão abrasivos, adesivos, colas, selantes, discos de corte, desbaste e esponjas abrasivas, limas rotativas, aplicadores manuais de Hot Melt, lixadeiras pneumáticas manuais Dynabrade, entre outros acessórios e itens. Os produtos de alta qualidade estão divididos em diferentes grandes marcas distribuídas oficialmente pela Grossl, são elas: Titebond, Franklin International, Ekamant, Starcke e Horse.