



Grossl completa 39 anos com novas estratégias para o mercado nacional

Objetivo é oferecer soluções completas de produtos para o varejo e para a indústria que tenham todos os atributos para ajudar os clientes a atingirem melhores resultados

Santa Catarina, 18 de outubro de 2021 – A catarinense Grossl completa 39 anos de existência hoje e comemora a data com estratégias renovadas. Em constante transformação, a empresa especializada em abrasivos e adesivos traz como diferencial no mercado brasileiro marcas reconhecidas internacionalmente, assim como dinamismo no desenvolvimento e ampliação de sua linha de produtos.

“Nosso objetivo no novo planejamento é oferecer uma solução completa de produtos para o varejo e para a indústria, que tenha novos atributos para ajudar os nossos clientes a atingirem os melhores resultados”, ressalta o diretor presidente, Jair Grossl.

Com portfólio completo, a empresa localizada em Campo Alegre (SC) e fundada em 1982 por Jair Grossl e sua esposa, Marilúcia Grossl, hoje exerce papel de destaque no mercado em que atua ao disponibilizar produtos de altíssima qualidade, tanto para o varejo quanto para a indústria. Entre as marcas parceiras, estão os abrasivos de Starcke, Awuko, Horse, Dronco, Bibielle e Ekamant; as ferramentas Dynabrade; e os adesivos da Franklin International e da Titebond®, ambas pertencentes ao mesmo grupo.

Com isso, a Grossl atende aos mercados aeroespacial, automotivo, naval, construção a seco, construção civil, couro, metal mecânico, moveleiro e madeireiro, ótico e pedra.

De acordo com Grossl, o sucesso de seu modelo de negócio está focado nas equipes comerciais, área em que é o maior especialista, já que criou a Grossl com base em sua vivência profissional na área de Vendas, quando o comércio se fazia “de porta em porta”.

“Nossa equipe comercial é especializada para atender à indústria, com vendedores técnicos com total habilidade para desenvolver o produto ideal para o negócio de cada cliente”, explica sobre a estratégia B2B.

Já para o varejo, a Grossl tem time especializado composto por vendedores e representantes que têm como foco fornecer os produtos do portfólio da empresa em pequenos e médios comércios em todo o território nacional. “Em paralelo, o varejo de grande porte e as redes regionais são atendidos diretamente pela área comercial com planos de negócios conjuntos”, completa Jair Grossl.

Dessa forma, a Grossl entrega soluções personalizadas, visando o mais alto grau de qualidade, e atua na busca de novas tecnologias para atender com precisão a cada necessidade de seus clientes.

Confira a história da Grossl em anos



- 1982: Fundação
- 1985: primeira mudança para um local maior conforme as vendas cresceram.
- 1989: nova ampliação para uma área de 600 m².
- 1995: empresa recebe premiações de vendas em âmbito nacional.
- 1997: expansão para o mercado internacional por meio de alianças estratégicas.
- 2000: para alinhar a estratégia, a Mabeti Móveis passou a integrar a marca Grossl.
- 2012: novos investimentos no parque fabril.
- 2013: nova mudança para um local de 15 mil m².
- 2017: inserção mais efetiva no mercado internacional.
- 2018: novo planejamento para o futuro.

Sobre a Grossl

A Grossl indústria catarinense que faz também importação, gestão e distribuição de produtos e serviços técnicos de excelência, apresenta soluções com padrão internacional para indústria e varejo através de marcas como Franklin International, Titebond, Ekamant, Starcke, Horse e Dynabrade. Instalada em um complexo de 15 mil m², com fácil acesso às principais rodovias, portos e aeroportos do país, estrategicamente localizada em Campo Alegre (SC), a empresa conta com estrutura considerada uma das mais modernas do país, com investimentos constantes e melhorias adequadas às necessidades dos clientes. FAZER MAIS E FAZER MELHOR está no DNA de cada um de seus colaboradores. A empresa atua na busca de novas tecnologias para atender com precisão cada necessidade de seus clientes. Também acompanha as tendências e novidades do mercado e oferece treinamentos constantes aos seus colaboradores. Tudo isso para que a experiência do cliente final seja ainda mais qualificada.

INFORMAÇÕES PARA A IMPRENSA

Porta-Voz Comunicação Estratégica

Orlando Oliveira – orlando.oliveira@portavoz.com.br – (11) 99733-6263