

PRESSEMITTEILUNG

27. Juni 2026

Kubota bringt mehr als 400 Vertriebsprofis aus ganz Europa für die SalesPRO 2026 zusammen

Ein praxisorientiertes Schulungsprogramm zur Stärkung von Produktkompetenz, Praxiserfahrung und Vertriebsprofis aus ganz Europa.



Kubota hat SalesPRO 2026 ins Leben gerufen und bringt damit mehr als 400 Vertriebsmitarbeiter, Produktspezialisten und Händlervertreter aus ganz Europa zu einem der größten praxisorientierten Schulungsprogramme des Unternehmens zusammen.

SalesPRO 2026 fand im Kubota Research and Development Europe (KRDE) in Crépy-en-Valois, Frankreich, statt und bot den Teilnehmern Zugang zu den Einrichtungen, in denen Kubota-Maschinen entwickelt und getestet werden. Durch die Kombination von theoretischem Unterricht und praktischen Einsätzen im Gelände soll das Programm die Produktkenntnisse vertiefen, das Vertrauen in den Vertrieb stärken und den Händlern ein besseres Verständnis dafür vermitteln, wie Kubota-Technologien die täglichen Herausforderungen ihrer Kunden lösen.

Das Programm wird in mehreren Schulungsphasen durchgeführt und umfasst Kubota-Traktoren, die neue Utility-Baureihe, Kompaktlader, Smart-Farming-Technologien sowie ausgewählte Innovationen der Kubota Group. Die Teilnehmer durchlaufen Live-Demonstrationen, Maschinenpräsentationen, praktische Workshops, Feldeinsätze und Wettbewerbsvergleiche und sammeln dabei Erfahrungen aus erster Hand mit der Leistungsfähigkeit der Maschinen und ihren Einsatzmöglichkeiten in der Praxis.

For Earth, For Life

Kubota



SalesPRO 2026 bringt außerdem führende Technologiepartner wie MX, UV Boosting und Kilter zusammen. Sie zeigen, wie ergänzende Lösungen mit Kubota-Maschinen kombiniert werden können, um Produktivität, Präzision und Effizienz zu steigern. Von Frontladeranwendungen und Materialumschlag über Präzisionshacktechnik, Innovationen im Pflanzenschutz bis hin zu ressourcenschonenden Anbaumethoden hilft das Programm den Händlern zu verstehen, wie ganzheitliche Lösungen einen höheren Mehrwert für ihre Kunden schaffen können.

„SalesPRO 2026 unterstreicht unser Engagement, in unser europäisches Händlernetz zu investieren“, sagt Gianni Dobelli, Marketing Manager, Tractor Business Unit Europe. „Unser Ziel ist es nicht nur, Produkte zu präsentieren, sondern unseren Händlern und Vertriebspartnern dabei zu helfen, die Bedürfnisse ihrer Kunden besser zu verstehen, unsere Maschinen unter realen Einsatzbedingungen zu erleben und mit größerem Selbstvertrauen sowie praktischem Wissen in den Markt zurückzukehren.“

Schulungen müssen praxisnah, motivierend und eng an den täglichen Herausforderungen unserer Kunden ausgerichtet sein. SalesPRO bietet unserem Netzwerk die Möglichkeit, durch praktische Erfahrungen zu lernen, Best Practices auszutauschen und die Art und Weise zu stärken, wie wir unseren Kunden in ganz Europa Mehrwert bieten.“

Neben den Produktschulungen nehmen die Teilnehmer an praxisorientierten Vertriebstainings teil, die darauf ausgerichtet sind, die Produktpositionierung zu verbessern, Kundengespräche zu optimieren und die Vorteile der Kubota-Maschinen in realen Anwendungsszenarien überzeugend zu vermitteln.

Das Programm zeigt außerdem Kubotas kontinuierliche Investitionen in Smart Farming mit Vorführungen zu automatischen Lenksystemen, TIM-Technologien, Präzisionsanwendungen, autonomen Lösungen, digitalen Werkzeugen und Innovationen im Bereich Pflanzenschutz. Jede Schulung konzentriert sich auf die praktische Umsetzung und hilft den Teilnehmern zu verstehen, wie diese Technologien zu einer produktiveren und nachhaltigeren Landwirtschaft beitragen können.

Durch die Zusammenführung der Expertise von Kubota, der Technologien der Kubota Group und bewährter Industriepartner unterstreicht SalesPRO 2026 Kubotas kontinuierliches Engagement für den Aufbau eines kompetenten und selbstbewussten Händlernetzwerks, das Kunden in ganz Europa bestmöglich unterstützen kann.

For Earth, For Life

Kubota



About Kubota

Kubota has been a leading manufacturer of agricultural equipment, construction equipment, lawn mowers and Industrial Engines since 1890. With its global Headquarters in Osaka Japan, offices in more than 120 countries, and more than 55,000 employees in North America, Europe and Asia. Although machinery equipment is its main products line, Kubota also produces a wide range of products such as city water purification systems, irrigation systems, piping systems, roof and home construction, and large underground valves.

Our Mission

Our Brand Statement, "For Earth, For Life," speaks to our commitment to the conservation of the environment while aiding the production of food and water supplies, which are vital to meet the needs of our society, as the world's population continues to grow. This mission is accomplished every time a Kubota tractor harvests the land to produce food or when our construction equipment excavates to transport water or provide shelter. For more information on Kubota, please visit www.kubota-eu.com or www.kubota.com.

For further information, please contact

KHE Corporate Communications

Will Pike

will.pike@kubota.com



Download images:

[SalesPRO 2026](#)

For Earth, For Life

