

PERSBERICHT

27 juni 2026

Kubota brengt meer dan 400 verkoopprofessionals uit heel Europa samen voor SalesPRO 2026

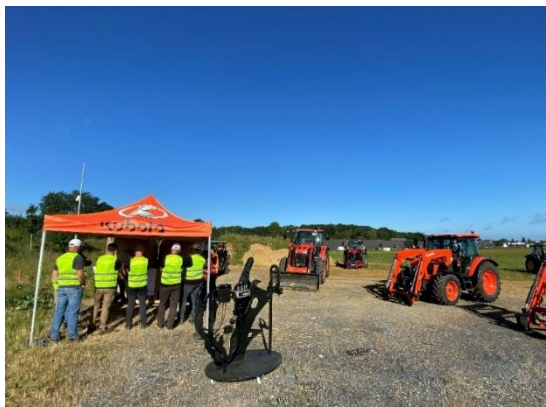
Een praktijkgericht trainingsprogramma dat is ontwikkeld om productkennis, praktijkervaring en verkoopvertrouwen in heel Europa te versterken.



Kubota heeft SalesPRO 2026 gelanceerd en brengt daarmee meer dan 400 verkoopprofessionals, productspecialisten en vertegenwoordigers van dealers uit heel Europa samen voor een van de grootste praktijkgerichte trainingsprogramma's van het bedrijf.

SalesPRO 2026 vindt plaats bij Kubota Research and Development Europe (KRDE) in Crépy-en-Valois, Frankrijk, en biedt deelnemers toegang tot de faciliteiten waar Kubota-machines worden ontwikkeld en getest. Door klassikale training te combineren met praktijkervaring in het veld is het programma ontworpen om de productkennis te versterken, het verkoopvertrouwen te vergroten en dealers een beter inzicht te geven in hoe Kubota-technologieën inspelen op de dagelijkse uitdagingen van hun klanten.

Het programma wordt in verschillende trainingsrondes aangeboden en behandelt Kubota-tractoren, de nieuwe Utility-serie, intern transportmaterieel, slimme landbouwtechnologieën en een selectie innovaties van de Kubota Group. Deelnemers rouleren langs live demonstraties, machinepresentaties, praktische workshops, veldoefeningen en vergelijkingen met concurrerende machines. Zo doen zij uit eerste hand ervaring op met de prestaties van de machines en hun toepassingen in de praktijk.



SalesPRO 2026 brengt ook toonaangevende technologiepartners samen, waaronder MX, UV Boosting en Kilter, die laten zien hoe aanvullende oplossingen kunnen worden gecombineerd met Kubota-machines om de productiviteit, precisie en efficiëntie te verhogen. Van voorladertoepassingen en materiaalhandling tot precisiewieden, innovaties op het gebied van gewasverzorging en landbouw met minder input: het programma helpt dealers te begrijpen hoe complete oplossingen meer waarde kunnen bieden aan hun klanten.

"SalesPRO 2026 weerspiegelt onze inzet om te investeren in ons Europese dealernetwerk," aldus Gianni Dobelli, Marketing Manager, Tractor Business Unit Europe. "Ons doel is niet alleen om producten te presenteren, maar ook om onze dealers en distributeurs te helpen de behoeften van klanten beter te begrijpen, onze machines onder realistische werkomstandigheden te ervaren en met meer vertrouwen en praktische kennis terug te keren naar de markt.

Training moet praktisch, boeiend en nauw aansluiten bij de uitdagingen waarmee onze klanten dagelijks worden geconfronteerd. SalesPRO biedt ons netwerk de mogelijkheid om te leren door te doen, best practices uit te wisselen en de manier waarop wij waarde leveren aan klanten in heel Europa verder te versterken."

Naast producttraining nemen de deelnemers deel aan praktische verkoop oefeningen die zijn ontwikkeld om de productpositionering te versterken, klantgesprekken te verbeteren en de voordelen van Kubota-machines in praktijksituaties te demonstreren.

Het programma laat daarnaast Kubota's voortdurende investeringen in slimme landbouw zien, met demonstraties van automatische besturing, TIM-technologieën, precisietoepassingen, autonome oplossingen, digitale tools en innovaties op het gebied van gewasverzorging. Elke sessie richt zich op de praktische toepassing van deze technologieën en helpt deelnemers te begrijpen hoe zij kunnen bijdragen aan een productievere en duurzamere landbouw.

Door de expertise van Kubota, de technologieën van de Kubota Group en betrouwbare partners uit de sector samen te brengen, onderstreept SalesPRO 2026 Kubota's voortdurende investering in de ontwikkeling van een deskundig en zelfverzekerd dealernetwerk dat klaar is om klanten in heel Europa optimaal te ondersteunen.



Over Kubota

Kubota is sinds 1890 een toonaangevende fabrikant van landbouwmachines, bouwmachines, groenmachines en industriële motoren. Het bedrijf heeft zijn hoofdkantoor in Osaka, Japan, kantoren in meer dan 120 landen en meer dan 55.000 werknemers in Noord-Amerika, Europa en Azië. Hoewel machines en apparatuur de belangrijkste productlijn vormen, produceert Kubota ook een breed scala aan andere producten, zoals waterzuiveringssystemen voor steden, irrigatiesystemen, leidingssystemen, dak- en woning constructies en grote ondergrondse kleppen.

Onze Missie

Onze merkverklaring, "For Earth, For Life" (Voor de aarde, voor het leven), geeft uitdrukking aan ons streven naar milieubehoud en tegelijkertijd het ondersteunen van de productie van voedsel en water, die van vitaal belang zijn om te voorzien in de behoeften van onze samenleving, nu de wereldbevolking blijft groeien. Deze missie wordt elke keer vervuld wanneer een Kubota-tractor het land bewerkt om voedsel te produceren of wanneer onze bouwmachines graven om water te transporteren of onderdak te bieden. Ga voor meer informatie over Kubota naar www.kubota-eu.com of www.kubota.com.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met

KHE Corporate Communications

Will Pike

will.pike@kubota.com



Afbeeldingen downloaden:

[SalesPRO 2026](#)

