

COMUNICADO DE PRENSA

27 de junio de 2026

Kubota reúne a más de 400 profesionales de ventas de toda Europa en SalesPRO 2026

Un programa de formación práctica diseñado para reforzar el conocimiento de producto, la experiencia sobre el terreno y la confianza comercial en toda Europa.



Kubota ha puesto en marcha SalesPRO 2026, reuniendo a más de 400 profesionales de ventas, especialistas de producto y representantes de concesionarios de toda Europa en uno de los mayores programas de formación práctica organizados por la compañía.

Celebrado en Kubota Research and Development Europe (KRDE), en Crépy-en-Valois (Francia), SalesPRO 2026 ofrece a los participantes acceso a las instalaciones donde se desarrollan y prueban las máquinas Kubota. Combinando formación teórica con experiencia práctica sobre el terreno, el programa está diseñado para reforzar el conocimiento de producto, aumentar la confianza del equipo comercial y proporcionar a los concesionarios una comprensión más profunda de cómo las tecnologías de Kubota responden a los retos cotidianos de sus clientes.

Desarrollado en varias fases de formación, el programa abarca los tractores Kubota, la nueva gama Utility, los equipos de manipulación de materiales, las tecnologías de agricultura inteligente y una selección de innovaciones del Grupo Kubota. Los participantes rotan por demostraciones en directo, presentaciones detalladas de las máquinas, talleres prácticos, ejercicios de campo y comparativas con la competencia, adquiriendo experiencia directa sobre el rendimiento de las máquinas y sus aplicaciones para los clientes.



SalesPRO 2026 también reúne a destacados socios tecnológicos, entre ellos MX, UV Boosting y Kilter, que muestran cómo sus soluciones complementarias pueden integrarse con la maquinaria Kubota para mejorar la productividad, la precisión y la eficiencia. Desde aplicaciones de cargadores frontales y manipulación de materiales hasta el deshierbe de precisión, las innovaciones para el cuidado de los cultivos y la agricultura de bajos insumos, el programa ayuda a los concesionarios a comprender cómo las soluciones integrales pueden aportar un mayor valor a sus clientes.

"SalesPRO 2026 refleja nuestro compromiso con la inversión en nuestra red europea de concesionarios", afirmó Gianni Dobelli, Director de Marketing de la Unidad de Negocio de Tractores para Europa. "Nuestro objetivo no es solo presentar productos, sino ayudar a nuestros concesionarios y distribuidores a comprender mejor las necesidades de los clientes, experimentar nuestras máquinas en condiciones reales de trabajo y regresar al mercado con una mayor confianza y conocimientos prácticos."

La formación debe ser práctica, dinámica y estar estrechamente alineada con los retos a los que nuestros clientes se enfrentan cada día. SalesPRO ofrece a nuestra red la oportunidad de aprender haciendo, intercambiar las mejores prácticas y reforzar la forma en que aportamos valor a los clientes en toda Europa."

Además de la formación sobre productos, los participantes toman parte en ejercicios prácticos de ventas diseñados para reforzar el posicionamiento de los productos, mejorar las conversaciones con los clientes y demostrar las ventajas de los equipos Kubota en situaciones reales.

El programa también pone de manifiesto la continua inversión de Kubota en agricultura inteligente, con demostraciones sobre sistemas de autoguiado, tecnologías TIM, aplicaciones de precisión, soluciones autónomas, herramientas digitales e innovaciones para el cuidado de los cultivos. Cada sesión se centra en la aplicación práctica de estas tecnologías, ayudando a los participantes a comprender cómo pueden contribuir a unas explotaciones agrícolas más productivas y sostenibles.

Al reunir la experiencia de Kubota, las tecnologías del Grupo Kubota y la colaboración de socios industriales de confianza, SalesPRO 2026 refleja la continua apuesta de Kubota por desarrollar una red de concesionarios con amplios conocimientos, confianza y preparación para ofrecer el mejor apoyo a los clientes en toda Europa.



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

Kubota

