

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

27 juin 2026

Kubota réunit plus de 400 professionnels de la vente venus de toute l'Europe pour SalesPRO 2026

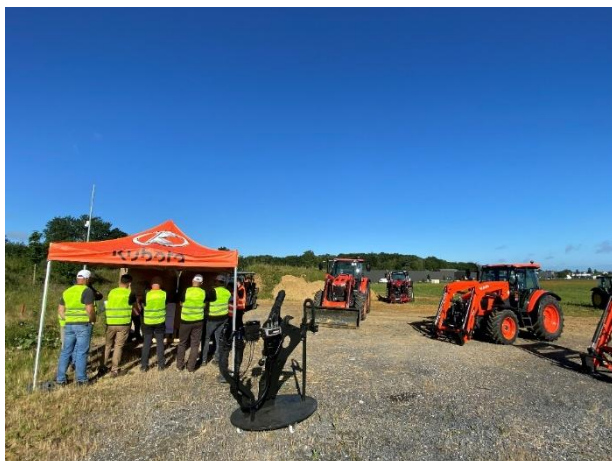
Un programme de formation pratique conçu pour renforcer l'expertise produit, les connaissances terrain et la confiance commerciale à travers l'Europe.



Kubota a lancé SalesPRO 2026, réunissant plus de 400 professionnels de la vente, spécialistes produits et représentants de concessionnaires venus de toute l'Europe dans le cadre de l'un des plus importants programmes de formation pratique jamais organisés par l'entreprise.

Organisé au sein de Kubota Research and Development Europe (KRDE) à Crépy-en-Valois, en France, SalesPRO 2026 permet aux participants d'accéder aux installations où les machines Kubota sont développées et testées. Associant apprentissage théorique et expérience pratique sur le terrain, le programme est conçu pour renforcer les connaissances produits, développer la confiance des équipes commerciales et permettre aux concessionnaires de mieux comprendre comment les technologies Kubota répondent aux défis quotidiens de leurs clients.

Déployé en plusieurs sessions de formation, le programme couvre les tracteurs Kubota, la nouvelle gamme Utility, les équipements de manutention, les technologies d'agriculture intelligente ainsi qu'une sélection d'innovations du Groupe Kubota. Les participants alternent entre démonstrations en conditions réelles, présentations détaillées des machines, ateliers pratiques, exercices sur le terrain et comparatifs concurrentiels, acquérant ainsi une expérience concrète des performances des machines et de leurs applications chez les clients.



Des SalesPRO 2026 réunit également des partenaires technologiques de premier plan, parmi lesquels MX, UV Boosting et Kilter, qui présentent la manière dont leurs solutions complémentaires peuvent être associées aux machines Kubota afin d'améliorer la productivité, la précision et l'efficacité. Des applications de chargeurs et de manutention aux solutions de désherbage de précision, en passant par les innovations en matière de protection des cultures et d'agriculture à faibles intrants, le programme aide les concessionnaires à comprendre comment des solutions complètes peuvent créer davantage de valeur pour leurs clients.

SalesPRO 2026 reflète notre engagement à investir dans notre réseau européen de concessionnaires, déclare Gianni Dobelli, Responsable Marketing, Business Unit Tracteurs Europe. Notre objectif n'est pas seulement de présenter nos produits, mais aussi d'aider nos concessionnaires et distributeurs à mieux comprendre les besoins des clients, à expérimenter nos machines dans des conditions de travail réelles et à retourner sur le marché avec davantage de confiance et de connaissances pratiques.

La formation doit être concrète, engageante et étroitement liée aux défis auxquels nos clients sont confrontés chaque jour. SalesPRO offre à notre réseau l'opportunité d'apprendre par la pratique, d'échanger les meilleures pratiques et de renforcer notre capacité à apporter de la valeur à nos clients partout en Europe.

En complément de la formation produit, les participants prennent part à des exercices commerciaux pratiques visant à renforcer le positionnement des produits, améliorer les échanges avec les clients et démontrer les avantages des équipements Kubota dans des situations concrètes.

Le programme met également en avant les investissements continus de Kubota dans l'agriculture intelligente, avec des démonstrations consacrées aux systèmes d'autoguidage, aux technologies TIM, aux applications de précision, aux solutions autonomes, aux outils numériques et aux innovations dédiées à la protection des cultures. Chaque session met l'accent sur la mise en œuvre concrète de ces technologies afin d'aider les participants à comprendre comment elles peuvent contribuer à une agriculture plus productive et plus durable.

En réunissant l'expertise de Kubota, les technologies du Groupe Kubota et des partenaires industriels de confiance, SalesPRO 2026 illustre l'engagement continu de Kubota en faveur du développement d'un réseau de concessionnaires compétent, confiant et pleinement équipé pour accompagner les clients à travers toute l'Europe.



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

