

COMUNICATO STAMPA

27 giugno 2026

Kubota riunisce oltre 400 professionisti delle vendite provenienti da tutta Europa per SalesPRO 2026

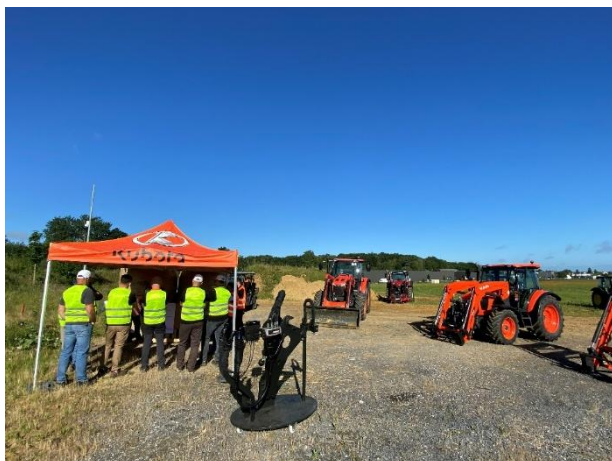
Un programma di formazione pratica progettato per rafforzare la conoscenza dei prodotti, l'esperienza sul campo e la fiducia nelle attività di vendita in tutta Europa.



Kubota ha lanciato SalesPRO 2026, riunendo oltre 400 professionisti delle vendite, specialisti di prodotto e rappresentanti della rete concessionaria provenienti da tutta Europa in uno dei più importanti programmi di formazione pratica organizzati dall'azienda.

Svolto presso Kubota Research and Development Europe (KRDE) a Crépy-en-Valois, in Francia, SalesPRO 2026 offre ai partecipanti l'accesso alle strutture in cui le macchine Kubota vengono sviluppate e testate. Combinando formazione in aula ed esperienza pratica sul campo, il programma è stato progettato per rafforzare la conoscenza dei prodotti, aumentare la fiducia nella vendita e offrire ai concessionari una comprensione più approfondita di come le tecnologie Kubota rispondano alle sfide quotidiane dei clienti.

Articolato in diverse sessioni formative, il programma comprende i trattori Kubota, la nuova gamma Utility, le attrezzature per la movimentazione dei materiali, le tecnologie per l'agricoltura intelligente e una selezione di innovazioni del Gruppo Kubota. I partecipanti si alternano tra dimostrazioni dal vivo, presentazioni dettagliate delle macchine, workshop pratici, prove in campo e confronti con la concorrenza, acquisendo un'esperienza diretta delle prestazioni delle macchine e delle loro applicazioni presso i clienti.



SalesPRO 2026 riunisce inoltre importanti partner tecnologici, tra cui MX, UV Boosting e Kilter, che mostrano come soluzioni complementari possano essere integrate con le macchine Kubota per migliorare produttività, precisione ed efficienza. Dalle applicazioni con caricatore frontale e dalla movimentazione dei materiali fino al diserbo di precisione, alle innovazioni per la cura delle colture e all'agricoltura a basso impiego di input, il programma aiuta i concessionari a comprendere come soluzioni complete possano offrire un maggiore valore ai propri clienti.

"SalesPRO 2026 riflette il nostro impegno a investire nella nostra rete europea di concessionari", ha dichiarato Gianni Dobelli, Marketing Manager, Tractor Business Unit Europe. "Il nostro obiettivo non è soltanto presentare i prodotti, ma aiutare concessionari e distributori a comprendere meglio le esigenze dei clienti, sperimentare le nostre macchine in reali condizioni di lavoro e tornare sul mercato con maggiore fiducia e competenze pratiche.

La formazione deve essere pratica, coinvolgente e strettamente allineata alle sfide che i nostri clienti affrontano ogni giorno. SalesPRO offre alla nostra rete l'opportunità di imparare facendo, condividere le migliori pratiche e rafforzare il modo in cui creiamo valore per i clienti in tutta Europa."

Oltre alla formazione sui prodotti, i partecipanti prendono parte a esercitazioni pratiche di vendita progettate per rafforzare il posizionamento dei prodotti, migliorare il dialogo con i clienti e dimostrare i vantaggi delle attrezzature Kubota in scenari reali.

Il programma mette inoltre in evidenza il continuo investimento di Kubota nell'agricoltura intelligente, con dimostrazioni dedicate ai sistemi di guida automatica, alle tecnologie TIM, alle applicazioni di precisione, alle soluzioni autonome, agli strumenti digitali e alle innovazioni per la cura delle colture. Ogni sessione è incentrata sull'applicazione pratica di queste tecnologie, aiutando i partecipanti a comprendere come possano contribuire a rendere le attività agricole più produttive e sostenibili.

Riunendo l'esperienza di Kubota, le tecnologie del Gruppo Kubota e partner industriali di fiducia, SalesPRO 2026 testimonia il continuo impegno di Kubota nello sviluppo di una rete di concessionari competente e preparata, in grado di supportare i clienti in tutta Europa con professionalità e sicurezza.



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

