

KOMUNIKAT PRASOWY

27 czerwca 2026 r.

Kubota gromadzi ponad 400 specjalistów ds. sprzedaży z całej Europy na wydarzeniu SalesPRO 2026

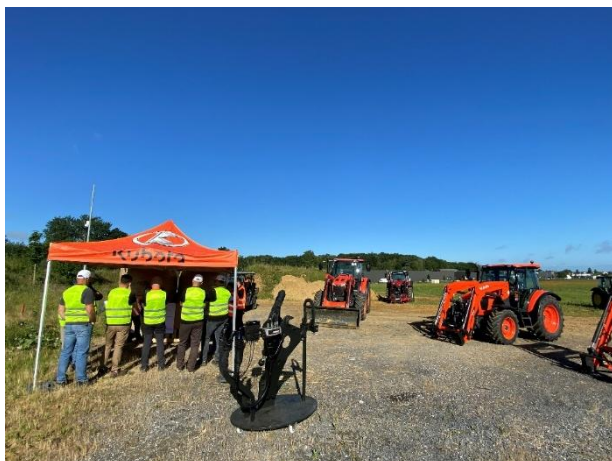
Praktyczny program szkoleniowy opracowany w celu rozwijania wiedzy produktowej, doświadczenia terenowego i pewności siebie w sprzedaży w całej Europie.



Kubota zainaugurowała program SalesPRO 2026, gromadząc ponad 400 specjalistów ds. sprzedaży, ekspertów produktowych oraz przedstawicieli sieci dealerskiej z całej Europy w ramach jednego z największych praktycznych programów szkoleniowych organizowanych przez firmę.

SalesPRO 2026 odbywa się w Kubota Research and Development Europe (KRDE) w Crépy-en-Valois we Francji i zapewnia uczestnikom dostęp do ośrodka, w którym maszyny Kubota są projektowane i testowane. Łącząc szkolenia teoretyczne z praktycznymi zajęciami w terenie, program ma na celu pogłębienie wiedzy o produktach, zwiększenie pewności siebie w sprzedaży oraz lepsze zrozumienie przez dealerów, w jaki sposób technologie Kubota odpowiadają na codzienne wyzwania klientów.

Realizowany w kilku etapach program obejmuje ciągniki Kubota, nową serię Utility, maszyny do transportu i przeładunku materiałów, technologie inteligentnego rolnictwa oraz wybrane innowacje Grupy Kubota. Uczestnicy biorą udział w pokazach na żywo, prezentacjach maszyn, warsztatach praktycznych, ćwiczeniach terenowych oraz porównaniach z produktami konkurencji, zdobywając bezpośrednie doświadczenie w zakresie osiągnięć maszyn i ich zastosowań w codziennej pracy klientów.



SalesPRO 2026 gromadzi również czołowych partnerów technologicznych, w tym **MX, UV Boosting i Kilter**, którzy prezentują, w jaki sposób uzupełniające się rozwiązania można łączyć z maszynami Kubota, aby zwiększać wydajność, precyzję i efektywność pracy. Od zastosowań z ładowaczami czołowymi i transportu materiałów, po precyzyjne odchwaszczanie, innowacje w ochronie upraw oraz rolnictwo o ograniczonym zużyciu środków produkcji – program pomaga dealerom zrozumieć, w jaki sposób kompleksowe rozwiązania mogą zapewnić klientom jeszcze większą wartość.

„SalesPRO 2026 odzwierciedla nasze zaangażowanie w rozwój europejskiej sieci dealerskiej” – powiedział **Gianni Dobelli**, Marketing Manager, Tractor Business Unit Europe. „Naszym celem jest nie tylko prezentacja produktów, ale także pomoc dealerom i dystrybutorom w lepszym zrozumieniu potrzeb klientów, umożliwienie im poznania naszych maszyn w rzeczywistych warunkach pracy oraz powrotu na rynek z większą pewnością siebie i praktyczną wiedzą.

Szkolenia powinny być praktyczne, angażujące i ściśle związane z wyzwaniami, z którymi nasi klienci mierzą się każdego dnia. SalesPRO daje naszej sieci możliwość nauki poprzez praktykę, wymiany najlepszych doświadczeń oraz dalszego wzmacniania sposobu, w jaki dostarczamy wartość klientom w całej Europie.”

Oprócz szkoleń produktowych uczestnicy biorą udział w praktycznych ćwiczeniach sprzedażowych, których celem jest wzmocnienie pozycjonowania produktów, doskonalenie rozmów z klientami oraz skuteczne prezentowanie zalet maszyn Kubota w rzeczywistych zastosowaniach.

Program prezentuje również ciągłe inwestycje Kubota w inteligentne rolnictwo poprzez pokazy systemów automatycznego prowadzenia, technologii TIM, zastosowań rolnictwa precyzyjnego, rozwiązań autonomicznych, narzędzi cyfrowych oraz innowacji w zakresie ochrony upraw. Każda sesja koncentruje się na praktycznym wykorzystaniu tych technologii, pomagając uczestnikom zrozumieć, w jaki sposób mogą one wspierać bardziej wydajne i zrównoważone gospodarowanie.

Łącząc doświadczenie Kubota, technologie Grupy Kubota oraz zaufanych partnerów z branży, SalesPRO 2026 potwierdza ciągłe zaangażowanie firmy Kubota w rozwój kompetentnej i pewnej swoich umiejętności sieci dealerskiej, przygotowanej do skutecznego wspierania klientów w całej Europie.



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

