

# Eduardo Sotillo, balance de una trayectoria profesional

“Detrás de las personas siempre está la marca”

Eduardo Sotillo, director comercial de buses de MAN VI, dejó el 31 de diciembre de 2009 su cargo y cedió el relevo a un miembro de su equipo, Sigfredo Moreno. Tras 17 años en esta empresa, 15 de ellos como director comercial, Sotillo afirma que todas y cada una de las decisiones que ha tomado el departamento han tenido en cuenta a la marca que le respalda. Asimismo, Sotillo

comenta que se lleva consigo un gran grupo de amigos y relaciones personales fruto de sus años de trabajo. Durante esa trayectoria ha acompañado a la firma hasta alcanzar la segunda posición en ventas en España, llegando en alguna ocasión a liderar las matriculaciones de autobuses urbanos, a pesar de que MAN fue la última marca en incorporarse al mercado español.

TEXTO: MAYTE RODRIGUEZ

**E**duardo Sotillo trabajó en el mundo del autobús desde 1975, fecha en la que ingresó como delegado de ventas en Leyland Ibérica, concesionario de Pegaso, en el que trabajó hasta 1986. Posteriormente, se incorporó como jefe de ventas a la empresa Trema Osnur del grupo Continental, actividad que le llevó a engrosar las filas de Volvo España año y medio después como responsable zonal. El 1 de octubre de 1992 se incorporó a MAN VI España como jefe de ventas y en 1994 la compañía le nombró director del departamento de Buses.

En la década de los 90 MAN tenía dos delegados de ventas y una cuota de mercado del 10% en urbanos y del 9% en el segmento interurbano. También contaba con dos concesionarios y dos delegaciones. Actualmente, la red de distribución de MAN está compuesta por tres delegaciones y cuatro concesionarios, así como 11 vendedores zonales y 12 personas en la central, incluido el director.



A 31 de noviembre de 2009 la firma tenía una cuota del 17% en discrecional y del 32,7% en urbano, con una cuota del total del mercado del 23,5%, siendo la segunda marca por cuota de penetración. En 2007 la firma llegó a liderar el segmento urbano, con una cuota del 33,6%.

MAN espera cerrar el ejercicio de 2009 con alrededor de 500 unidades matriculadas, el 50% urbanas y el resto interurbanas, de las cuales el 86% corresponderían a vehículos carrozados. Estos últimos datos sirven para ratificar la tesis de Sotillo respecto a la intención de MAN de seguir colaborando con la industria carrozera nacional y contrastan con las críticas que la marca ha recibido por su "política" de importar solo vehículos completos, "cuando se puede apreciar que, precisamente, es todo lo contrario".

Ante las preguntas de si está satisfecho con la situación de la marca en estos momentos, Sotillo demuestra sus altos niveles de exigencia y considera que existen segmentos de producto, como el autobús de tres ejes suburbano, que estudia introducir en breve a demanda del mercado para completar la gama.

Eduardo Sotillo afirma que hoy MAN tiene una de las gamas más completas del mercado y que el equipo humano de su departamento de autobuses lo componen "grandes profesionales", desde Sigfredo Moreno —que asume la dirección comercial—; pasando por Jesús López, jefe de ventas de interurbanos; Juan Carlos León, jefe de ventas de urbanos; Joan Moreno, ventas Neoplan y Cataluña; así como los técnicos de producto Antonio Freire y Tomás Merino; Paloma Gil como responsable de logística y administración comercial; Raquel Martínez y María José Alcaide como responsables de discretionales y urbanos, respectivamente; para finalizar con Gabriel Gatell y Óscar Nebreda, responsables de la venta de autobuses de ocasión.

"Aun teniendo en cuenta la calidad ya contrastada del producto MAN, es importante destacar que disponemos del grupo más amplio de posventa que existe en el mercado, con cuatro responsables exclusivos para el área de buses", asegura Sotillo.

## HOY MAN TIENE UNA DE LAS GAMAS MÁS COMPLETAS DEL MERCADO Y CUENTA CON UN GRAN EQUIPO DE PROFESIONALES

