



BELZONA INSIDER

Social media

#belzónelo



Sea el primero en ver los últimos videos de Belzona. ¡Suscríbese para verlos, seguirlos y compartirlos con sus clientes!

Belzona TV



Siga a Belzona en Twitter para enterarse de los últimos desarrollos de productos y novedades

@belzona1952
@belzona_la



Fan page para compartir historias de aplicaciones de Belzona, videos e imágenes con distribuidores, consultores y clientes.

@belzonaofficial
@belzona_la



"Belzona en el laboratorio", una serie de imágenes y videos de Belzona que revela el trabajo detrás de escena de los equipos técnico y de mercadeo de Belzona.

@belzonatoday
@belzona_la

Salón de la Fama

Nuevo club que premia los logros de los consultores

Belzona anuncia con orgullo el lanzamiento del Salón de la Fama de Belzona, el club que honra a los consultores que han logrado \$ 10 000 000 en ventas acumuladas de productos Belzona. Los participantes reciben un anillo de oro de 10 quilates personalizado, con un diamante de 15 puntos engarzado, totalmente tallado. A partir de ese momento, y cada \$ 3 000 000 en ventas adicionales, se le agregará un diamante al anillo. El club Salón de la Fama es el mayor premio a los logros de los consultores y completa la gama actual de premios que ofrece Belzona.



¡Esperamos con ansias recibir a nuevos miembros en este distinguido club!

PRODUCTO DESTACADO



COMPUESTO TOLERANTE A LAS SUPERFICIES PARA REPARACIONES DE EMERGENCIA EN COMPONENTES METÁLICOS

Belzona 1212 se adhiere firmemente a sustratos de acero, incluso con una mínima preparación de la superficie o si el sustrato se halla muy contaminado con aceite o agua.

Tolerante a las superficies
Excelente adherencia
Curado rápido
Alta resistencia mecánica
Fácil de usar

IDEAL PARA:

Soldadura de placas, relleno de picaduras, reparación de fugas en tuberías, reparaciones bajo el agua, sellado en el lugar de fugas de aceite y fluidos, y muchas otras aplicaciones



YouTube



En primer plano

MIEMBRO DEL CLUB
PENTÁGONO

Glen Landreneau

Para este número de *Belzona Insider*, tuvimos el placer de entrevistar a uno de los consultores de Belzona con más experiencia. Se trata de Glen Landreneau, gerente regional de Belzona Houston/Belzona Offshore, con sede en Texas, EE. UU. Su trayectoria con Belzona comenzó en octubre de 1985, cuando se unió a Molecular Conservation Systems como consultor técnico. Dos años después, se convirtió en gerente regional de Ventas. En 1989, Glen se unió a Belzona, Inc. como consultor técnico y luego se convirtió en gerente regional de Ventas, a cargo de Luisiana y Texas. Dejó Belzona, Inc. en 1999 para regresar en 2010, como parte de Belzona Houston. En ese momento, Glen se ocupó de la tarea de desarrollar Belzona Offshore en el Golfo de México, primero como consultor técnico y luego como gerente de Ventas. Actualmente, se desempeña como gerente regional de Belzona Houston/Belzona Offshore.



¿Cuál ha sido el mayor desafío que ha debido enfrentar?

El mayor desafío para mí ha sido el aspecto técnico de nuestro negocio. Tenía experiencia en ventas, pero nunca había estado involucrado en el mercado industrial, como por ejemplo fábricas de papel, refinerías, fábricas de productos químicos, plantas de tratamiento de aguas residuales, etc. De hecho, mi colega consultor me dio el nombre de “consultor no técnico”. Por lo tanto, me acerqué al mercado desde las cosas que sí podía entender: reparación de techos, reparaciones en hormigón y reparación de edificios y estructuras. Luego aprendí que no tenía que ser un “ingeniero de procesos”, pero que sí tenía que entender cómo los productos Belzona podían proporcionar una solución adecuada a los problemas.

¿Cómo se involucró por primera vez con Belzona?

En octubre de 1985 me uní a Molecular Conservation Systems en Nueva Orleans, y se me asignó un territorio en el centro/suroeste de Luisiana.

¿Cuál es su primer recuerdo como consultor de Belzona?

Realmente no tenía ni idea sobre el mercado o el producto, ni siquiera una comprensión realista de la oportunidad. Mientras estaba considerando la oferta, el gerente del área me invitó a que lo acompañara en las visitas del territorio que me habían propuesto. Tenía la intención de decirle “¡no creo que esto sea para mí!”, pero cerramos una venta de \$6 000 con un 30 % de comisión... ¡y acepté la oferta!

¿Cómo es ser consultor de Belzona?

Llegué a esta empresa después de haber sido agricultor y propietario de un pequeño negocio. Como consultor independiente, valoré la libertad y la oportunidad de construir mi propio negocio. Además, creo que es emocionante y muy interesante trabajar en una amplia gama de industrias que nos ofrecen nuevos desafíos todos los días.

¿Qué desea que la gente sepa sobre Belzona?

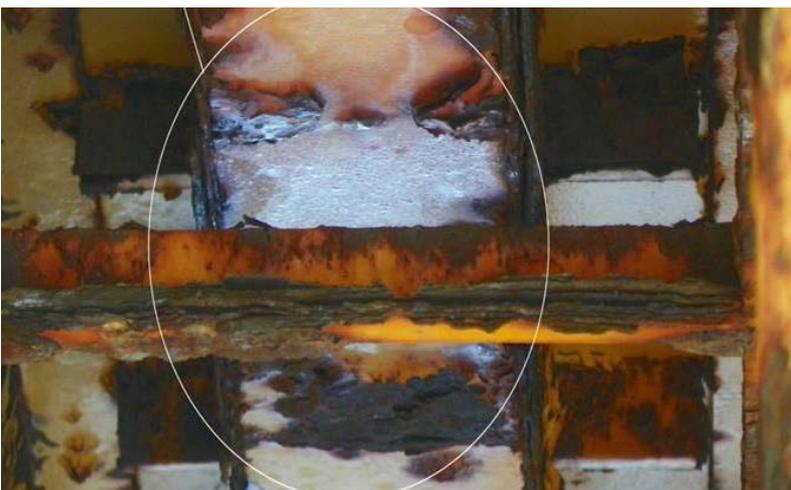
Deseo que el público logre una mayor apreciación del servicio que Belzona proporciona a la industria.

Como consultor de Belzona y miembro del Club Pentágono, ¿qué tendencias ha observado en la industria?

El reconocimiento de la marca en el mercado es un gran beneficio en la actualidad. Cuando yo comencé, no existía este reconocimiento de la marca, y lograr que le tuvieran confianza al producto siempre era un desafío. Ahora, la mayor parte de las principales industrias están familiarizadas con los productos Belzona y, además, tenemos historias de casos y experiencias que se pueden compartir con clientes potenciales, lo que ayuda a crear credibilidad.

¿Qué le diría a alguien que esté pensando en convertirse en consultor de Belzona?

Creo que es una gran oportunidad y ofrece mucha seguridad, debido a la amplia gama de industrias a las que prestamos servicios y al extenso abanico de soluciones que ofrecemos a dichas industrias. ¡Una oportunidad realmente a prueba de recesiones y recortes!



Cuando le pedimos que compartiera su aplicación más memorable, Glen describió esta como “una de particular satisfacción”. Reparación de una canaleta de desagüe en una plataforma petrolera realizada en 2011 por un equipo de 6 personas en 8 días. El cliente no tuvo que interrumpir la operación de la plataforma ni experimentó pérdidas de producción. Una alternativa era el uso de soldadura convencional, pero esto hubiera significado 10 días de parada de la plataforma y más de \$ 2 000 000 en pérdidas de producción.

Si necesita más información, escríbale a Glen Landreneau a gl@belzonaoffshore.com

VENDER BELZONA EN TACONES



Para este número de *Belzona Insider*, tuvimos el placer de conocer más acerca de Ashley Davis, una consultora de Belzona Alabama. Aunque es relativamente nueva en Belzona, Ashley comparte con nosotros su historia en la empresa.



El antes y después de la junta de dilatación en los muelles de Alabama - Terminal de carbón McDuffie

El Departamento de Gestión Ambiental de Alabama multó al cliente porque el material de las juntas de dilatación de caucho no impedía que el carbón cayera al muelle de hormigón y al agua. Esta junta de dilatación tenía 18 metros de longitud y 38 mm de ancho. Se repararon las narices de hormigón de la junta con Belzona 4131 antes de aplicar Belzona 2211 Elastomer.



El antes y después de los paneles de control de fibra de vidrio - Acería AM/NS- Calvert, Alabama

El cliente tenía problemas porque los vapores de ácido clorhídrico dañaban los paneles de control. Se procedió a proteger dichos paneles con Belzona 5811. Desde entonces, esta pequeña aplicación "abrió la puerta" a mayores oportunidades.

Si necesita más información, escríbale a Ashley Davis a ashley@belzonaalabama.com

1. ¿Cuándo y cómo decidió convertirse en representante de ventas de Belzona? ¿Tenía alguna experiencia previa con recubrimientos industriales y compuestos de reparación?

Me convertí en representante de ventas de Belzona en septiembre de 2015. Cuando me inicié como consultora conocía muy poco sobre compuestos de reparación y recubrimientos industriales.

2. ¿Qué significa para usted ser parte de Belzona? "Si haces lo que amas, no trabajarás un solo día en tu vida" - Marc Anthony

Me enorgullece mucho decirle a la gente que soy parte de la familia Belzona. Es empoderante representar productos de primera línea. Adoro lo que hago y eso me impulsa a trabajar más duro. No hay dos días de trabajo iguales, no hay dos clientes iguales y no hay dos aplicaciones iguales. La diversidad de esta profesión me resulta adictiva. Me encanta el desafío de ayudar a mis clientes a resolver los problemas a los que se enfrentan.

3. ¿Cuál es su área de experiencia?

Mi formación está centrada en el área de bombas, ventiladores, cajas de engranajes y otros equipos industriales rotativos. Más específicamente, mi experiencia está en la reparación de estos equipos. Al trabajar con varios fabricantes y distintos tipos de bombas, ventiladores y cajas de engranajes, puedo entender lo que se necesita para garantizar que el equipo funcione correctamente y que la reparación se realice de acuerdo con la calidad del fabricante original.

4. ¿Qué recomendaciones tiene para las mujeres que están considerando convertirse en consultoras de Belzona?

Que tengan confianza, sean pacientes y amables. Estudien a fondo los materiales cuya aplicación tratarán con sus clientes. Muestran confianza en el producto y en ustedes mismas. A las personas les gusta tratar con personas en las que confían y que les caen bien. Sean pacientes y constantes. ¡Tendrán su recompensa!

BELZONA ALINEA NUEVOS EQUIPOS EN UNA AMPLIACIÓN DE 23 MILLONES DE DÓLARES

JAMES CAMPANARO
Belzona Florida



La protección de las bases y cimientos de equipos nuevos sujetos a impactos, vibraciones y daños químicos, así como a la degradación ocasionada por el entorno, es fundamental para el rendimiento general y la confiabilidad operativa de los bienes. Las reparaciones tradicionales, como el uso de hormigón para reconstruir áreas dañadas, pueden necesitar periodos fuera de servicio prolongados y, por lo general, una nueva aplicación dentro de la vida útil del equipo. **James Campanaro**, representante de Belzona en Florida, comparte su historia de ventas, en la que, gracias a su persistencia, logró concretar la aplicación de Belzona en la instalación de nuevos equipos en la ampliación de una planta, con una inversión de 23 millones de dólares.

Después de semanas de rastrear al supervisor principal de la planta y dejarle mensajes de voz, James recibió la llamada que había estado esperando. James relata que el supervisor principal “expresó amablemente que no tenía ni un segundo para reunirse conmigo, pero que necesitaba desesperadamente que nos viéramos. El supervisor principal procedió luego a explicar que estaba a cargo de 12 proyectos diferentes al mismo tiempo, y que lo que necesitaba consultar conmigo tenía que ver con la nueva instalación que se estaba construyendo

al lado de la antigua planta de sal. Se trataba de una ampliación de 23 millones de dólares, en la que iban a necesitar el novedoso material de relleno de Belzona para instalar nueva maquinaria pesada. El supervisor principal me explicó que había usado productos Belzona en otra instalación”. Con esta información, James pensó que iba a ser una venta fácil. Sin embargo, a pesar de dejar muchos mensajes telefónicos y reprogramar constantemente su encuentro, parecía que éste nunca iba a concretarse. Por lo tanto, James le pidió el número de su celular personal y le explicó que le sería más fácil comunicarse directamente con él, dado que estaba tan ocupado. “Él estuvo de acuerdo y me dio su número”.

Después de algunos meses de esta situación incierta, James finalmente pudo reunirse con el supervisor principal. “No tenía mucho tiempo. De inmediato, me acompañó a la obra, donde habían finalizado la instalación de la trituradora de áridos en la planta baja. Otros dos equipos de grandes dimensiones aún no habían sido instalados. De hecho, aún no habían construido el tercer y cuarto piso de la nueva planta, pero me dijo que necesitaba hacer este trabajo a fines de julio o principios de agosto, es decir, en las próximas cuatro semanas. Un par de semanas después se instalarían los dos equipos más grandes, así que podíamos

inspeccionarlos antes de la aplicación de Belzona 7111”.

James ya había hablado sobre Belzona 7111 en sus comunicaciones antes de la reunión, por lo que “era un trato casi cerrado. Llamé a nuestro contratista local para que se reuniera conmigo y revisara el proyecto, que comenzó a principios de agosto. Cuando terminamos el proyecto, pude convencer al supervisor principal de ver mi presentación en un almuerzo. Sabía que una vez que viera el video de presentación específico de la industria, se podría generar algo más. Y por supuesto que así fue. Ahora quiere que volvamos para ver el piso viejo cuyo recubrimiento, aplicado hace dos años, se está descascarando. También hemos realizado una breve sesión de capacitación para el personal de la planta más antigua. Han pasado tres meses desde el proyecto con Belzona 7111 y estoy esperando que se comunique conmigo para arreglar cuándo puedo ir a inspeccionar el piso y darle una solución. Hace dos semanas, en un mensaje de texto me escribió ‘dame 2 semanas’. ¡Otra vez la misma historia!”

Concretar la venta de Belzona 7111 no fue una tarea fácil. La determinación y la persistencia mostradas por James es de lo que se trata Belzona. Cuando existe un problema y se necesita reparación, protección o mejoras iso Belzónelo!



APP BELZONA
Información sobre los
productos y su aplicación
a un clic de distancia

Si necesita más información, escríbale a James Campanaro, jcampanaro@belzona.org