

¡CONOCE AL EQUIPO! ÁFRICA



DR. AMR SAAD

***Commercial Technical
Manager Africa & Middle East***

Selección y ajuste al mercado

“Amr Saad, LOHMANN ofrece un amplio portafolio — que abarca desde LOHMANN LSL-CLASSIC y LOHMANN BROWN-CLASSIC hasta las líneas LITE, así como EXTRA, SANDY y TRADITION.

Si piensa en los clientes en África: ¿según qué criterios decide cuál es la línea más adecuada — por ejemplo, tamaño del huevo, color de la cáscara, sistema de producción (jaula / sin jaula) o eficiencia?”

La elección de la línea LOHMANN óptima en África depende de las exigencias del mercado, las condiciones climáticas, los sistemas de alojamiento y la disponibilidad de alimento.

Si se observa África en su conjunto, las preferencias del mercado de huevos varían considerablemente entre regiones y países.



Diferenciación del producto en una frase – y lo que significa para el cliente



Muchos clientes preguntan: ¿CLASSIC o LITE o EXTRA?

¿Cómo explica las diferencias entre CLASSIC, LITE (eficiencia/huevos más pequeños) y EXTRA (huevos XL) de manera que el beneficio económico quede inmediatamente claro?



CLASSIC = Rentabilidad equilibrada y segura



LITE = Menor coste de alimentación por huevo



EXTRA = Mayor ingreso gracias a huevos L-XL



Perspectiva personal y rol

Usted trabaja en la interfaz entre producto, soporte técnico y cliente. Desde su punto de vista, ¿cuál es el factor más importante para generar confianza y apoyar a los clientes a largo plazo — especialmente en mercados tan diversos como África y Oriente Medio?



Para mí, la confianza a largo plazo en África y Oriente Medio se construye estando siempre presentes para el cliente — mediante un sólido soporte técnico, precios transparentes y estables, apoyo activo en marketing, rápida resolución de problemas y el desarrollo de una relación personal que demuestra que somos verdaderos socios y no solo proveedores.

En resumen:

Soporte técnico. Ofrecer un apoyo fiable y práctico en campo es la base. Los clientes confían cuando ven resultados consistentes y soluciones que funcionan en su entorno.

Precios fijos y transparentes. En mercados volátiles, la estabilidad de precios genera confianza. Los clientes valoran la previsibilidad y la equidad — reduce riesgos y fortalece las relaciones a largo plazo.

Apoyo en marketing. Ayudar a los clientes a promocionar sus productos, posicionarse en el mercado y comunicar las fortalezas de las aves LOHMANN permite crecer juntos.

Resolución rápida de problemas. Cuando surgen dificultades — gestión, alimentación, clima, mortalidad — una reacción rápida y eficaz es clave. Los clientes recuerdan quién está a su lado en momentos difíciles.

Relación personal. En estas regiones, la confianza personal es esencial. Dedicar tiempo a los clientes, entender su realidad y estar disponible crea una fidelidad duradera.

“ La confianza se basa en un sólido soporte técnico, precios estables, colaboración en marketing, resolución rápida de problemas y una relación personal genuina. ”

Tu LOHMANN

“ ¿Qué significa LOHMANN para usted personalmente — y por qué disfruta trabajar para la empresa cada día? ”

Para mí, LOHMANN es más que una empresa — es realmente como una familia.

Como veterinario, siempre he admirado la vida de las gallinas, y siento que estoy exactamente en el lugar correcto.

Trabajar en LOHMANN fue un sueño que comenzó en 2011 en la LOHMANN SCHOOL, y formar parte del equipo en 2023 hizo que ese sueño se hiciera realidad.

Disfruto mi trabajo cada día porque contribuyo a una marca en la que creo profundamente, trabajo con personas que respeto y apoyo a clientes en África y Oriente Medio con pasión y propósito.

