

¡CONOCE AL EQUIPO! ÁFRICA



VIOLA HOLIK

***Commercial Technical
Manager Africa***

África se caracteriza por su diversidad, no solo en los mercados y los sistemas de producción, sino también en las culturas, los modelos sociales y las realidades del trabajo cotidiano.

Para el Equipo de Ventas de África, esto significa que la verdadera cercanía al mercado no se genera en un escritorio, sino sobre el terreno: en granjas, con clientes y en numerosas ferias regionales que a menudo reciben mucha menos atención que las grandes exposiciones internacionales.

Viola Holik es un buen ejemplo de ello: vive y trabaja en África, asiste a muchas ferias especializadas más pequeñas a lo largo del año y está regularmente presente directamente con los clientes.

Como mujer en el mercado – en pleno centro de la acción

“Trabajas y vives en una región donde la agricultura y la producción avícola siguen estando fuertemente dominadas por hombres en muchos lugares. ¿Cómo has vivido esto personalmente y qué te motivó en su momento a dar conscientemente este paso y decidir comprometerte con África a largo plazo?”

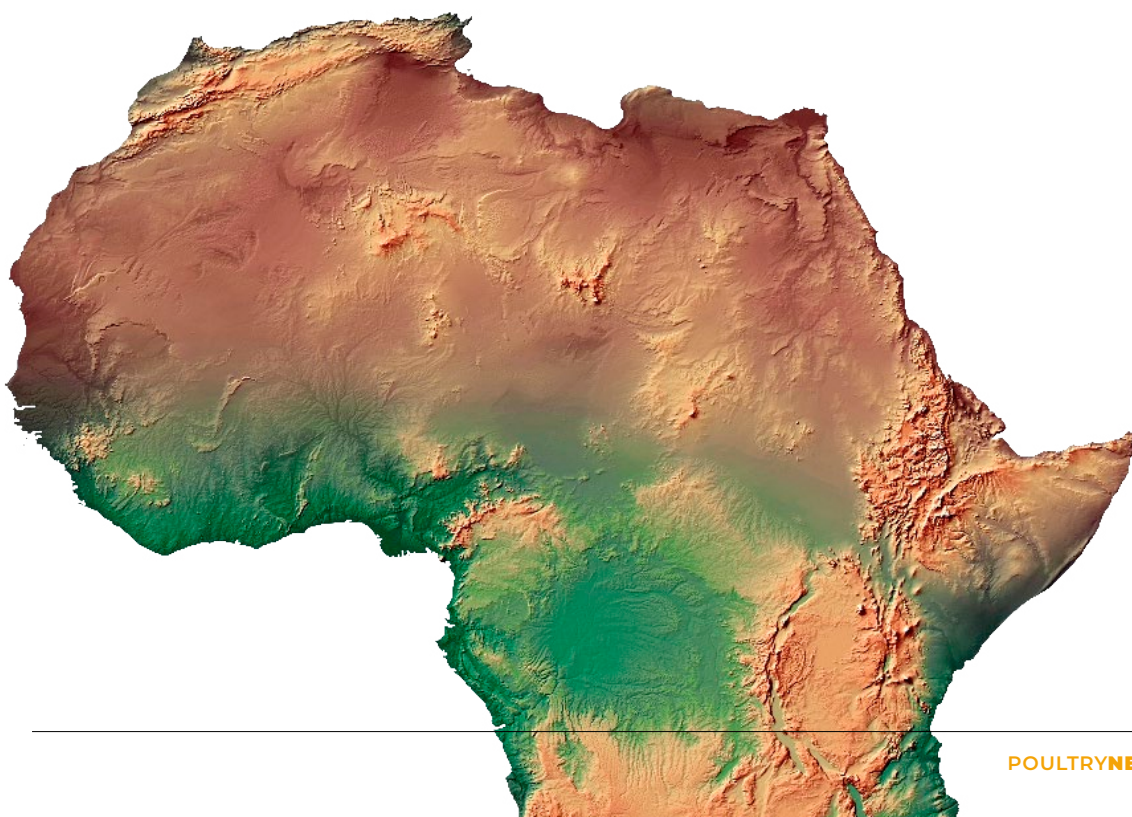
Siempre supe que quería ir a África desde que tenía solo 16 años: “Out of Africa” de Karen Blixen era mi biblia. Mis padres trabajaban para el Ministerio de Asuntos Exteriores de Alemania y vivimos durante muchos años en Somalia, Etiopía y Kenia, por lo que me sentía mucho más en casa en África que en Alemania.

También elegí mis estudios en ciencias agrarias con especialización en producción animal con la intención de trabajar en este continente.

Originalmente quería trabajar en cooperación al desarrollo, y mi primer empleo con la GIZ fue de hecho en Etiopía y Kenia. En algún momento terminé en LOHMANN, donde recibí la tarea de desarrollar el mercado africano.

En el África subsahariana, las mujeres son en realidad muy activas en la agricultura. Junto con los niños, se encargan del cuidado del ganado y también trabajan la tierra.

Por eso, no es inusual que los clientes africanos hagan negocios con una mujer. Fue algo más desafiante en el norte de África, donde las mujeres están menos presentes en la vida empresarial, pero se crece con los retos...



La cercanía se construye en el terreno, no solo en grandes escenarios

Mientras que las grandes exposiciones internacionales reciben mucha atención, una gran parte del trabajo comercial en África se desarrolla en **eventos regionales más pequeños**, a menudo con un público muy específico y un fuerte enfoque práctico.

“Viajas a muchas ferias regionales más pequeñas a lo largo del año, desde el sur de África hasta el norte y otras partes del continente. ¿Qué papel desempeñan estos eventos en tu trabajo en comparación con las grandes exposiciones internacionales?”

Para mí, estas ferias son sobre todo espacios de networking. Conseguir un visado para Europa es complicado y viajar es costoso, por lo que muchos clientes potenciales no pueden asistir a las grandes ferias internacionales.

También utilizo estas ferias locales para generar demanda, hablando con muchos clientes finales y mostrando las ventajas de las líneas LOHMANN.

Además, los agricultores tienen la oportunidad de compartir sus problemas con el producto, y yo puedo presentarles posibles soluciones.

Incluso años después, la gente se me acerca y me dice lo útil que fue ese intercambio. Las pequeñas ferias demuestran cercanía y voluntad de trabajar con los clientes en todos los niveles, ya sea en reproducción o en producción de huevos. Esto, a su vez, apoya la venta de reproductoras.

SIAGRO 09-11.04, 2026

15eme Salon International
des Industries et Techniques
Agro-Alimentaires

www.siaagro.sn



VIV Africa 2026. Kigali, Rwanda 07.-08.10.2026

Expo for Sub-Saharan
Africa

www.vivaffrica.nl



ETHIOPEX (29.10- 31.10)

ETHIOPEX - Ethiopian
Poultry Expo

**Agro & Poultry
Africa Dar es
Salaam**

Jan. 2027

Vivir y trabajar sobre el terreno

La vida cotidiana en África implica que el equipo de ventas no solo viaja, sino que realmente se sumerge en las condiciones locales, desde las visitas a clientes hasta la comprensión de la alimentación, la cultura y los ritmos diarios de vida.

“¿Qué significa para tu trabajo diario —y también a nivel personal— vivir realmente en el lugar en lugar de “volar solo para reuniones”? ¿Hay algo sobre los mercados y los clientes en África que solo se entiende realmente después de haber vivido allí un tiempo?”

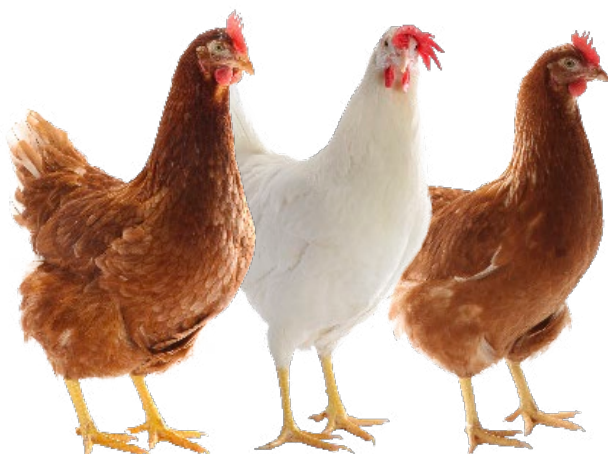
Lo noto desde el principio en las conversaciones con nuevos clientes. Cuando vives en África, te enfrentas a los mismos desafíos diarios: suministro eléctrico deficiente con cortes de varias horas o incluso días, escasez de agua, autoridades difíciles, etc.

Comprendes los problemas del interlocutor, conectas inmediatamente a otro nivel y eso genera confianza al instante.

“Estás muy cerca de las granjas y ves nuestros productos en uso diario. Desde la práctica: ¿qué valoran más los clientes africanos de las gallinas ponedoras LOHMANN y por qué estas características marcan la diferencia en la explotación?”

Los agricultores valoran el largo período productivo de nuestras aves y su capacidad de recuperar rápidamente su nivel de rendimiento tras problemas como enfermedades o mala calidad del alimento, que pueden provocar caídas de producción.

Dado que estos desafíos forman parte de la vida diaria, nuestros clientes agradecen mucho contar con una gallina que no les falla.



Tu LOHMANN

“¿Qué significa LOHMANN para ti personalmente y por qué disfrutas trabajar para la empresa cada día?”

LOHMANN se ha convertido en una familia para mí. Conozco y valoro a muchos compañeros desde hace un cuarto de siglo, y el tiempo que paso trabajando para LOHMANN representa gran parte de mi vida.

Para mí, este trabajo combina mi amor por África, mi pasión por viajar, mi disfrute de desarrollar mercados y de ayudar a las personas con sus proyectos.

Me encantan los retos de este trabajo en un continente exigente pero hermoso, donde cada día hay que encontrar nuevas soluciones y donde nunca hay lugar para el aburrimiento.