

Encapsulando as necessidades dos clientes



Encapsulating the needs of its customers

Flexibilidade e crescimento direcionado para atender demandas foram essenciais para o sucesso contínuo da SEA CON

Conforme a SEA CON continua a crescer, a empresa também continua a buscar novas maneiras para melhor atender seu mercado em expansão. Um bom exemplo disso é a nova unidade de modelagem e encapsulamento na área do Oeste de Houston, aberta para desenvolver níveis ainda maiores de suporte na região da Costa do Golfo e internacionalmente.

"Há evidências claras de que o mercado está em crescimento", conta a gerente de marketing da SEA CON, Melanie Harrison. "A demanda sobre os fornecedores para aumentar a fabricação, design, suporte e atendimento ao cliente também aumenta alinhada com tendência de subida. Essa nova unidade é apenas uma das muitas medidas que estamos para alcançar nossa missão."

Lado a lado com este crescimento em demanda está a necessidade dos fornecedores de demonstrar excelente flexibilidade e capacidade de responder rapidamente às necessidades planejadas e imprevistas ao mesmo tempo em que mantêm altos níveis de qualidade e inovação. Parte dessa solução é vista pela SEA CON para inclusão de maior estoque dos conectores mais populares para ajudar a atender uma necessidade cada vez maior por montagens personalizadas com resposta rápida.

A SEA CON é apaixonada pela importante tarefa de garantir as necessidades de seus clientes sejam tratadas de forma rápida e eficiente, e essa nova instalação com certeza possibilitará que a empresa atenda mais necessidades e maiores expectativas.

Atualmente, a empresa conta com cinco instalações de produção

Flexibility and targeted growth to match demand have been key to SEA CON's continued success

As SEA CON continue their growth they are also continuing to find new ways to better serve their expanding market. A prime example of this is the new encapsulating and moulding facility in the West Houston area, opening to develop even greater levels of support both to the Gulf Coast region and internationally.

"There is clear evidence that the market is growing" SEA CON's Marketing Manager Melanie Harrison, says. "The demand on suppliers to increase manufacturing, design, support and customer service also grows in line with this upturn. This new facility is just one of a number of steps we will be taking to achieve our mission."

Concurrent to this growth in demand is the need for suppliers to exhibit great flexibility and the ability to react quickly to customer's needs both planned and unforeseen, while still maintaining high levels of quality and innovation. Part of this solution is seen by SEA CON to include holding increased stock of most popular connectors to help fill an increasing need for short order custom assemblies.

SEA CON is passionate about the important issue of ensuring the needs of their clients are dealt with quickly and efficiently and the

projetadas para a entrega de produção em massa de conectores submarinos. Em momentos como esse, pode ser difícil entregar aos clientes conjuntos personalizados rapidamente. A nova oficina será especializada nessas necessidades de pedidos rápidos dos clientes da SEA CON, tanto atuais quanto do futuro.

A oficina possibilitará que a SEA CON conte com um estoque maior de seus conectores mais populares para beneficiar principalmente seus clientes existentes que não necessariamente precisam de um conjunto moldado. Algumas das linhas de produtos incluirão os conjuntos moldados de borracha, WET-CON, ALL-WET e as séries 55/66. Os estoques desses produtos já são mantidos, mas essa nova instalação fará com que esses níveis aumentem.

Craig Newell, vice-presidente de vendas e desenvolvimento de negócios corporativos, comenta que "A produção consistente durante os negócios é essencial para nosso sucesso, e o lançamento de uma nova oficina de modelagem e encapsulamento é apenas outro exemplo de nosso comprometimento para superar nossa responsabilidade e trabalhar com um foco claro nas necessidades em constante mudança de nossos clientes".

Este artigo foi enviado pela SEA CON

new installation will certainly enable them to meet growing needs and higher expectations.

The company currently has five main production facilities geared to the delivery of a mass production of subsea connectors. At times this can make it difficult to provide customers with short order custom assemblies. The new work shop will specialise in these short order needs of SEA CON clients, current and future.

The workshop will allow SEA CON to carry more stock of their most popular connectors to mainly benefit their existing customers who don't necessarily need a molded assembly. Some of the product lines will include the Rubber Molded, WET-CON, ALL-WET and 55/66 series assemblies. Stocks of these are already held, but this new facility will see these stock levels increase.

Craig Newell, vice president of sales and corporate business development says "Consistency throughout the business is paramount to our success and the launch of a new Encapsulation and Molding Workshop is just another example of our commitment to over deliver on the promise and work with an overt focus on the changing needs of our clients." ■

This article was supplied by SEA CON



Fornecedores de conectores submarinos, soluções de sistema e serviço de campo, além de suporte para todas as áreas da indústria de petróleo e gás offshore da América do Sul, incluindo perfuração, ROV, sistemas de controle, sísmicos e instrumentação.

SEA CON do Brasil

Rua Conde de Bonfim 120 sala 212

Tijuca, Rio de Janeiro

Brasil, CEP: 20520-053

Tel: +55 (21) 3592-0920 or

+55 (21) 3594-0920

Cell: +55 (21) 8849-3336

Email: renata@seacon-ap.com



www.seaconworldwide.com

