

# “Queremos hacer de King Tony un referente en herramientas para la industria”

**Hugues Gobin** Jefe de Ventas de King Tony Ibérica SL

King Tony es una compañía de origen taiwanés con una larga experiencia en el mercado de las herramientas. La firma acude a Metal Barcelona con la idea de expandir su propuesta a nuevos mercados. Hablamos con su jefe de ventas, Hugues Gobin.

## ¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

King Tony nace en 1976, durante la revolución industrial de Taichung (Taiwán). Fue entonces cuando el señor Tony Lin comenzó la fabricación de su herramienta de mano para responder a la demanda de productos de gran consumo. Cinco años más tarde, se asoció a Charles Lai y juntos adoptaron una nueva estrategia.

En 1984, King Tony se especializó en la fabricación de herramientas de mano para profesionales, creando la primera fábrica de forja en caliente de Taiwán, que les permitió alcanzar un nivel de calidad muy por encima de los estándares del sector.

Desde entonces, la marca se ha empeñado en fabricar herramientas de alta calidad para el profesional del sector Industrial, Automoción y Agrícola. También forma parte del grupo King Tony la marca Mighty Seven (M7), que ofrece una gama completa de herramientas a batería y neumáticas.

## ¿Cuál es la estructura actual de King Tony?

King Tony Europe es la filial principal del grupo y se encuentra en Francia, donde está organizada en los departamentos de Logística (almacén central para Europa), Marketing (desarrollo de campañas), Financiero y Servicio técnico.

Por otro lado, cada país tiene una organización comercial independiente. En el año 2008 se crea

King Tony Ibérica S.L., la cual agrupa España y Portugal. En sus inicios, la filial estaba formada por cuatro delegados comerciales y dos personas en BackOffice; hoy, en la subsidiaria ibérica trabajan diez delegados comerciales, dos responsables de ventas y tres personas en las oficinas.

## ¿Cuál es la propuesta de valor que ofrecen al mercado?

King Tony y Mighty Seven ofrecen una alternativa de mercado con una relación calidad-precio muy atractiva. Cumplimos los estándares de calidad más altos del mercado y tenemos un precio muy bien posicionado gracias al hecho de fabricar más del 70% del actual catálogo.

## ¿Cómo está clasificada su oferta de herramientas y maquinaria?

Cómo fabricante generalista de herramientas profesionales, hemos clasificado nuestra oferta en diversas familias de productos. La marca King Tony incluye mobiliario y composiciones de herramientas, vasos y accesorios, vasos de impacto y accesorios, productos de apriete controlado, llaves, alicates, herramientas de fontanería, destornilladores y puntas, herramientas con aislamiento VDE, herramientas para electricistas, martillos y herramientas de golpe, herramientas de taller, iluminación, extractores, hidráulica y herramientas específicas para el sector de la automoción.

Por su parte, la marca Mighty Seven abarca herramientas de ba-



tería, herramientas neumáticas, arrancadores, herramientas para la reparación del automóvil y accesorios.

## ¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nos dirigimos a usuarios profesionales de sectores como la industria, la automoción o la agricultura. Esto incluye desde montadores a operadores de fábrica, pasando por mecánicos en talleres agrícolas, talleres de turismo y camiones o talleres de obras públicas. Los profesionales más exi-

gentes saben valorar nuestras herramientas.

## ¿Qué diferencia a King Tony de sus principales competidores?

El nivel muy alto de calidad lo tenemos en varias marcas líderes del mercado. Sin embargo, la mayor diferencia reside en la política comercial de la marca King Tony. Para nosotros, un distribuidor es un socio y por ese motivo le ofrecemos disfrutar de un apoyo personalizado. Nos adaptamos al perfil de cada uno de nuestros part-

King Tony ofrece una amplia gama de herramientas profesionales para sectores como la industria, la automoción o la agricultura

El grupo cuenta también con la marca Mighty Seven, que lleva una gran variedad de herramientas de batería y neumáticas.

ners para trabajar de la mano con ellos y conseguir la mayor penetración de mercado posible.

## ¿Con qué intención acuden a Metal Barcelona 2023?

Acudimos a la feria Metal Barcelona 2023 con un doble objetivo: por un lado, dar a conocer la marca a clientes finales de la Industria y orientarles hacia nuestros distribuidores de zona; por otro, encontrar nuevos partners en zonas que no hemos podido tocar hasta ahora.

## ¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

Durante los 15 años que llevamos en España y Portugal nos hemos centrado en posicionarnos como un referente en el sector automoción y agrícola. Una vez hemos logrado dicho objetivo queremos seguir mejorando nuestra cuota de mercado.

Por otra parte, nuestro plan de futuro claramente pasa por el sector industrial. La mayoría de los clientes industriales no nos conocen hoy, de modo que en los próximos años la compañía centrará gran parte de sus recursos en hacerse un nombre en el sector industrial, tal como hemos conseguido en otros sectores. De ahí que estemos presentes este año en Metal Barcelona.

