

Il Network europeo Conti360° Fleet Services, leader per le soluzioni di mobilità alle flotte, ha un nuovo Partner: Gastaldi Gomme Srl, con sede a Tornata (CR). Gastaldi Gomme è un'azienda presente sul mercato da ben 40 anni, nel corso dei quali è diventata un punto di riferimento nel settore dei pneumatici per mezzi pesanti, veicoli industriali e agricoltura. Da sempre attenta a soddisfare al meglio le aspettative della propria clientela, ha deciso oggi di ampliare la propria offerta affiliandosi al Network Conti360° Fleet Services, mirando ad offrire alle flotte servizi con standard qualitativi eccellenti.

Paolo Gastaldi, titolare di Gastaldi Gomme, ci tiene infatti a spiegare come "l'esperienza maturata nella gestione del punto vendita, sempre improntata alla ricerca della migliore soluzione per l'utilizzatore finale, si fonde con la professionalità del Network Conti360° che ci permette di offrire una mobilità a misura di flotta, con soluzioni specifiche per le aziende di autotrasporto".

La proposta Conti360° Fleet Services è quella di un network europeo specialista nel settore delle soluzioni di mobilità alle flotte, sia di veicoli commerciali che di veicoli industriali, e si inserisce all'interno di una rete agile, affidabile ed estesa in modo capillare su tutto il territorio. L'obiettivo della rete è quello di offrire soluzioni che possano aiutare le flotte di veicoli a diventare più competitive, ridurre i costi di gestione e semplificare le attività commerciali in un mercato in continuo cambiamento. L'offerta di Conti360° consiste in una proposta di servizi completi alle flotte con eccellenti standard di servizio e strutture di prezzi armonizzate.

"Nel 2012 - sottolinea Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia - abbiamo intensificato l'attività di servizio al cliente e reso sempre più stretto il rapporto con il consumatore, ai cui bisogni vogliamo dare una risposta esauriente, a 360 gradi. Il programma modulare per le flotte Conti360° Fleet Services prevede una collaborazione molto stretta con i centri di servizio. Attualmente lavoriamo con circa 90 punti vendita, tra affiliati e partner di servizio, ma riteniamo che ci sia ancora un margine di crescita; pensiamo che 100-120 sia il numero giusto per coprire il territorio, mantenendo un livello di qualità alto e omogeneo. Con i partner, Continental stringe un legame contrattuale (non mirato al controllo della società, ma basato su trasferimento di knowhow e su controllo della qualità) che rispetta e valorizza l'imprenditorialità e le capacità manageriali dei nostri soci."

© riproduzione riservata  
pubblicato il 14 / 02 / 2013